

## 4.9 Betriebswirtschaftlicher Imperativ

### 4.9.1 Analysen und Vergleiche zur ökonomischen Bedeutung verschiedener Landnutzungskomponenten im integrierten Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia

#### 4.9.1.1 Die Hauptsäulen im CNP-Touristikkonzept

##### *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"; 4.8.3.5 Spezielle Zielgruppenanalysen; 4.8.3.6 Spezielle Vermarktungswege. - Im Jahre 1999 war der Übernachtungspreis im Canyon View Camp pro Person im Doppelzimmer (Bungalow) N\$ 560 (ca. DM 170), also rund DM 340 für ein Ehepaar. Verglichen mit dem allgemeinen Preisniveau für Gästefarmen in Namibia ist dieser Preis hoch; nicht wenige Lodges in der stadtfernen Peripherie mit ebenso problematischer Standortsituation bezüglich schwierigem Gelände und teurer Versorgungslogistik wie die "Lodge mit Canyonblick" haben jedoch ähnliche Preise (z.B. die Wolwedans Dune Lodge im NamibRand Nature Reserve, vgl. 4.9.5; das Wilderness Damaraland Camp, vgl. 4.10.6; sowie die Up-Market-Lodges im entlegenen Caprivizipfel). - Allerdings haben jene Touristenherbergen keinen Mitbewerber in der unmittelbaren Nachbarschaft, welcher stark von öffentlichen Infrastrukturen profitiert, wie das im Verhältnis Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp zur Cañon Lodge der Fall ist.

In Relation zu den Gesamtbetriebskosten für das integrierte Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park und zur Übernachtungszahl im Canyon View Camp (das waren 690 in 1999; vgl. T29, S. 487) wurde in 1999 jede Übernachtung in der "Lodge mit Canyonblick" mit rund N\$ 1.000 (ca. DM 300) "subventioniert". Bei gleichbleibender Gästezahl hätte der Übernachtungspreis in der folgenden Touristiksaison (2000) also auf mindestens N\$ 1.600 (ca. DM 440) pro Person im Doppelzimmer angehoben werden müssen, um Betriebskostendeckung für das Gesamtunternehmen zu erreichen (rund DM 880 für ein Ehepaar!), wobei anzumerken ist, daß ein Großteil der Gesamtbetriebskosten des CNP für den Betrieb der "Lodge mit Canyonblick" anfiel. - Eine derart drastische Preiserhöhung auf mehr als das Doppelte war unrealistisch, und zwar nicht nur im Vergleich zum allgemeinen Preisniveau in Namibia, sondern vor allem auch angesichts eines Mitbewerbers auf der anderen Canyonseite (Cañon Lodge), der schon in 1999 deutlich billiger gewesen war.

Durch die Gastronomie- und Touristikauszeichnungen hatte Canyon View Camp (CVC) im Canyon Nature Park im Jahre 1999 jedoch für erhebliches Aufsehen in der Reiseverkehrsbranche gesorgt (4.8.3.6). Das rechtfertigte dreierlei: erstens, ein deutlich höherer Übernachtungspreis (im Vergleich zum direkten Mitbewerber) konnte durch nachweislich bessere Dienstleistungen und attraktivere Lage begründet werden. Zweitens, Aussicht auf signifikanten Anstieg der Übernachtungszahlen im CVC, nachdem die Reisedestination auf der Namibiarundreisekarte nicht mehr zu übersehen war. Drittens, härtere Gangart gegenüber der "Vermittlermafia", welche zur Rechtfertigung von hohen Provisionen nun nicht mehr auf geringen Bekanntheitsgrad des CNP verweisen konnte, sondern vielmehr an der steigenden Nachfrage und höheren Umsätzen partizipieren wollte (vgl. 4.8.3.3; 4.8.3.6; 4.9.3; 5.4.5.4). - Insgesamt also "begründete Hoffnung" auf Betriebskostendeckung für das Unternehmen Canyon Nature Park im Folgejahr 2000, was angesichts des engen Gesamtinvestitionsrahmens auch notwendig war (4.1.4; 4.9.4).

Die offizielle Preisliste für touristische Dienstleistungen im CNP (T30) zeigt die neue Preisstruktur für die Touristiksaison 2000 (außer Jagdsafaris, die separat vermarktet wurden). - Wie in der regionalen Reiseverkehrsbranche üblich, wurde diese verbindliche Preisliste schon Mitte 1999 herausgegeben, also lange vor den regionalen und internationalen Touristikmessen, um der Reiseveranstalter- und -vermittlerbranche genug Vorlaufzeit für Reisepaketplanung, Preisgestaltung und Entwicklung von aktuellem Werbematerial zu geben. - Der Übernachtungspreis im CVC (Bungalow) pro Person im Doppelzimmer war nun N\$ 860 (ca. DM 240; Inflation des N\$!). Hinsichtlich Betriebskostendeckung für das Gesamtunternehmen CNP war diese Preisstruktur berechnet auf rund 1.600 Übernachtungen im Canyon View Camp in 2000. Dabei berücksichtigt waren Zusatzeinnahmen für separat berechnete Mahlzeiten im Panoramarestaurant sowie für geführte Kurzwanderungen.



# Canyon Nature Park Namibia

## Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd

Stella & Dr. Volker Guthörl, P.O. Box 1847, Keetmanshoop, Namibia  
Tel./Fax: +264-(0)6362 ask for 5311

### Price List 2000 \*

All the accommodation as well as the "Black Eagle Panorama Restaurant" are situated right on the Canyon rim !!!

Bungalow (en-suite), incl. breakfast, Canyon View Camp:

double room per person sharing N\$ 860,--  
single room N\$ 1.160,--

Safari Tent (en-suite), incl. breakfast, Canyon View Camp:

double room per person sharing N\$ 630,--  
single room N\$ 830,--

Guided Canyon-Hikes (1<sup>st</sup> of May - 30<sup>th</sup> of September), max. 10 persons, fullboard:

3-days hike (4 nights in double tents) per person sharing N\$ 3.700,--  
2-days hike (3 nights in double tents) per person sharing N\$ 2.800,--

Good hiking boots are strongly recommended. Other equipment (e.g. backpack, sleeping bag etc.) will be supplied free of charge.

Fly-In Package, Canyon View Camp:

(Bungalow en-suite, fullboard, drinks, activities, all inclusive)

double room, per person sharing N\$ 1.490,--

Camping Site at the Canyon rim, Canyon Hiking Camp:

self-catering, per person (no sedans) N\$ 120,--

Self catering visitors can purchase firewood and some food at our farmstore.

Meals:

Lunch in the Black Eagle Panorama Restaurant, or lunchpack N\$ 70,-- net.

Candle light dinner in the Black Eagle Panorama Restaurant N\$ 140,-- net.

Safaris (guided walks and hikes, 4x4 game and scenic drives):

in and around the Canyon Nature Park, per person, per hour N\$ 70,-- net.

Tourguide/Pilot, Canyon View Camp:

safari tent, fullboard N\$ 350,-- net.

Transfers (max. 7 persons)

Keetmanshoop / Canyon Nature Park N\$ 800,-- net.

Windhoek / Canyon Nature Park N\$ 2.900,-- net.

GST is included in all prices.

Aeromed rescue insurance is included for all overnight visitors.

\* These rates are valid 01.11.1999 - 31.10.2000. The prices in N\$ are calculated on an exchange rate of N\$ 1,- = EUR 0,15 (January 1999). In case of a sharp depreciation of the N\$ we reserve the right to adjust our N\$-prices in relation to the current rate of exchange to the Euro. We therefore advise our valuable business partners to quote their prices accordingly.

- You should stay at least two nights in Canyon Nature Park Namibia. We have so much to offer that you will certainly regret, if you have planned only one night.
- Make sure to arrive before 3.00 p.m. at our reception. We are situated quite remote on the western side of the Canyon, and it is still a 15km / 40 minutes drive from the reception to the camps on the Canyon rim. You would surely feel sorry if you would miss the spectacular sunset!
- The Namibian charity "Fountain Trust Namibia" is the majority shareholder of the Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd.. Visiting Canyon Nature Park Namibia, you support our efforts for nature conservation at the Fish River Canyon, as well as our engagement in several social projects in Namibia with the aim to help orphaned children and other socially disadvantaged Namibians.
- Canyon Nature Park Namibia received the "HAN-Award of Excellence 1999" and the "Iwanowski Golden Award 1999"
- Have you visited our extensive website at <http://www.namibia-canyon.de> for special offers and more information on Canyon Nature Park Namibia?

new e-mail: [logufa@namib.com](mailto:logufa@namib.com)

Bookings and Information: LOGUFA, P.O. Box 21783, Windhoek, Namibia  
Tel: +264-(0)61-226979, Fax: +264-(0)61-226999, E-mail: [logufa@lianam.lia.net](mailto:logufa@lianam.lia.net)

Das deutlich höhere Preisniveau (im Vergleich zum Vorjahr und zu den Mitbewerbern) erwies sich als durchsetzbar auf dem Reiseverkehrsmarkt: schon bald nach Verleihung der Gastronomie- und Touristikpreise (Mitte 1999) gab es kurzfristige Direktbuchungen für die "Lodge mit Canyonblick" sowie zahlreiche Vorausbuchungen für die Folgesaison 2000, und zwar auch von Reiseveranstaltern bzw. -vermittlern, die CNP bis dahin nicht im Programm gehabt hatten. Auch die Buchungszahlen für die geführten Canyonwanderungen gingen in die Höhe, obwohl die Preise dafür ebenfalls deutlich gestiegen waren. - Im Oktober 1999, also lange vor den großen europäischen Touristikmessen (die im ersten Quartal liegen), konnte CNP bereits mehr feste Vorausbuchungen für die Saison 2000 verzeichnen, als es in der Saison 1999 Übernachtungen insgesamt gegeben hatte; eine Verdopplung der Übernachtungszahlen von 1999 auf 2000 war damit absehbar.

Das Diagramm (D9, S. 484) zeigt die Entwicklung der Gäste- und Übernachtungszahlen im Canyon Nature Park Namibia von 1997 bis 1999; nach Anpassung der Übernachtungspreise in der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp an die hohen Kosten für Infrastrukturen und Versorgungslogistik bzw. ausgezeichneten Dienstleistungen hätte eine Fortsetzung dieses steilen Anstieges genügt, um die Betriebskosten für das integrierte Wildhaltungsunternehmen CNP ab 2000 vollständig zu decken ("break even"). Annahme einer Steigerung des Fremdenverkehrs auf rund das Doppelte in Jahresfrist war wohl optimistisch, aber nicht unrealistisch (Auszeichnungen und Vorausbuchungen). - Wohl gab es Beschwerden mancher Reisevermittler, ein derart hohes Preisniveau wäre an ihre Klientel "nicht zu vermitteln"; dezente Hinweise auf die wachsenden Buchungszahlen der Konkurrenz wirkten auf solche Kritiker jedoch beruhigend.

Schon mit der vorübergehenden Preisliste für Canyon View Camp (gültig für 1999) hatte es ein sehr kritisches Novum in der Preisstruktur der CNP-Touristik gegeben, nämlich separate Berechnung von Mahlzeiten, Getränken und diversen touristischen Dienstleistungen (bzw. Direktabrechnung aller Kosten außer Übernachtung mit dem Endkunden vor Ort). - Regionaltypisch für Gästefarmen und Lodges in der stadtfernen Peripherie sind Übernachtungspreise "all inclusive", also mit Vollpension und Safariprogramm; die Reisevermittler verkaufen ein Gesamtpaket. - Diese Neuerung wurde von Reiseveranstaltern und -vermittlern mit lautem Murren und Knurren registriert; ihre Provisionen sind nämlich Prozentsätze am verkauften Touristikprodukt; wenn das aber nur noch aus den reinen Übernachtungen besteht, werden die Gewinne pro Buchung geringer. Wegen der Popularität der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp nach Auszeichnung mit renommierten Touristikpreisen mußte die "Vermittlermafia" (4.9.3; 5.4.5.4) diese Kröte schließlich schlucken; allerdings schmackhaft gemacht durch Hinweis auf höhere Übernachtungspreise und Aussicht auf steigende Übernachtungszahlen - mit entsprechend wachsenden Vermittlungsumsätzen aus Beherbergung *exclusive* Kost und Unterhaltungsprogramm.

Durch derartige Preisstruktur spart der Endkunde die Vermittlungskosten für Mahlzeiten, Getränke und Safariprogramm; oder der Aufpreis, welcher zur Deckung der Vermittlungsprovisionen nötig wäre, bleibt in der Kasse des lokalen Touristikbetriebes, in diesem Falle CNP. Gewisse steuerliche Vorteile derartiger "Cash-auf-die-Hand-Abrechnung" für stadt- und behördenfern gelegene Betriebe brauchen hier nicht erläutert zu werden. - Nachdem Canyon Nature Park sich damit durchgesetzt hatte, folgten andere (ausgezeichnete) Lodges in der Peripherie Namibias dem Beispiel und rechnen Mahlzeiten, Getränke und Safariprogramm seither direkt mit den Endkunden ab, z.T. sogar in harter Währung; das sind aber noch Ausnahmen.

Ein darüber hinausgehender Versuch des CNP-Touristikbetriebes, überhöhte Vermittlungsgewinne zu beschneiden, war eine Preisliste in harter Währung ab Touristiksaison 2000. Dagegen gab es jedoch eine feste Front aller regionalen und europäischen Reiseveranstalter und -vermittler; als handfeste Warnung wurden sogar rechtsverbindliche Buchungen für die laufende Saison 1999 kurzfristig storniert. Die Euro- bzw. US\$-Preislisten mußten schleunigst zurückgezogen und durch die üblichen SARand- bzw. N\$-Preislisten ersetzt werden. - Nach wie vor profitiert die "Vermittlermafia" (4.9.3; 5.4.5.4) also am raschen Wertverfall und saisonalen Kursschwankungen der südafrikanischen Währungen: eingekauft werden die Touristikprodukte mit regionalen Weichwährungen ("Mickey Mouse Money"), an den Endkunden auf den Quellenmärkten verkauft werden sie jedoch für härtere Euro, £Sterling oder US\$. Weil zwischen Herausgabe der verbindlichen Preislisten und der entsprechenden Touristiksaison fast ein Jahr liegt, kassiert der Vermittler die Differenzen aus dem generellen Kursverlust der Weichwährungen und den saisonal stark schwankenden Wechselkursen; bei größeren Unternehmen der Vermittlerbranche sind die Gewinnmargen aus solchen Kursspekulationen höher als die Profite aus Vermittlungsprovisionen, weswegen der Status quo verbissen verteidigt wird.

Neben solcherart Problemen bei der Preisgestaltung für den Fremdenverkehr im Canyon Nature Park gab es Kapazitätsgrenzen: 1.600 Übernachtungen pro Jahr im Canyon View Camp war das äußerste, was im gegebenen personellen, infrastrukturellen und logistischen Rahmen möglich war, zumal es starke saisonale Konzentrationen im Namibiareiseverkehr gibt: Vorsaison um Ostern (Mitte März bis Mitte Mai); Zwischenruhe im Juni; Hochsaison von Juli bis Oktober; Niedrigsaison von November bis März (die Touristik im CNP mußte wegen der extremen Hitze und Sonnenstrahlung im Dezember und Januar ganz eingestellt werden). - Bezüglich Kapazitäten sei auch verwiesen auf 4.7 Allgemeine Infrastrukturen und Logistik; 4.8.2 Spezielle Infrastrukturen und Konzepte für Fremdenverkehr; 4.10 Partizipation der Lokalbevölkerung.

Bei dieser Konstellation hätte die "Lodge mit Canyonblick" ab 2000 wohl die Betriebskosten für CNP tragen können und das integrierte Wildhaltungsunternehmen ökonomisch selbsttragend gemacht, jedoch in absehbarer Zeit keine Rendite auf die finanziellen Investitionen abgeworfen. Das war nicht nur enttäuschend für die eher pekuniär interessierten Hauptinvestoren, sondern auch unbefriedigend für die anderen Leute im Konsortium, denn ein Großteil der Gesamtinvestitionen und -betriebskosten für CNP hing mit dem Lodgebetrieb zusammen, während in anderen Bereichen (Wildschutz, Großwildhege *etc.*) Investitionsmittel fehlten, Betriebsmittel knapp waren und Personalnot herrschte (z.B. 4.7.1; 4.7.3; 4.8.1; 4.9.2; 4.9.3). - Um Kostendeckung unterhalb der Kapazitätsgrenzen zu erreichen und bei Vollausslastung der "Lodge mit Canyonblick" Gewinne bzw. Rendite zu erzielen, war eine deutlich bessere Kosten-Nutzen-Relation der Übernachtungen im Canyon View Camp vonnöten; nachdem die Möglichkeiten bei der Preisgestaltung ausgereizt waren (s.o.), gab es noch Optionen durch Verschiebung der Schwerpunkte bei der Kundenwerbung:

Durch Zielgruppenanalysen hatte sich lukrativere Klientel für Canyon View Camp herauskristallisiert, nämlich die "Individuell geführte Namibiarundreise im Kleinbus" (4.8.3.5). Diese spezielle Zielgruppe hatte erhebliche, logistische und ökonomische Vorteile für den CNP-Touristikbetrieb; 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 (4.9.1.2) bemerkbar macht.

Schon in der zweiten Touristikauptsaison nach Versuchsbeginn, also in 1998, war der lokalen CNP-Leitung klar, auf diese spezielle Zielgruppe bzw. Marktnische mußte die Vermarktung des Canyon View Camp sich ausrichten. Dadurch konnten Betriebskosten gespart werden, mit entsprechend geringerer Übernachtungszahl für "break even". - Eine derartige Beschränkung bzw. Fokussierung auf kleine Reisegruppen bzw. die spezielle Klientel "Individuell geführte Namibiarundreise im Kleinbus" wurde von manchen Leuten im Vorstand der CNP-Trägerfirma Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. jedoch als überheblich erachtet, zumal die CNP-Touristik in 1998 noch weit entfernt von finanzieller Kostendeckung war und die Einnahmen durch Selbstfahrer (Paare) *absolut* höher waren als alle anderen Einkünfte aus dem Touristikbetrieb zusammengenommen.

Auf diese substantiellen Einnahmen konnte und wollte man nicht verzichten; zudem gab es grundsätzliche Divergenzen im CNP-Konsortium hinsichtlich Vermarktungsstrategie (4.9.3). So wurde auf den europäischen Touristikmärkten noch bis ins Jahr 1999 intensiv um Individuelle Namibiarundreisende (Paare) und sogar um selbstversorgende Campingtouristen geworben, und zwar mit meßbarem Erfolg - die absolute Anzahl der Übernachtungen im CNP stieg weiter an (D9, S. 484), mit anhaltend hohem Anteil selbstfahrender (Ehe)paare (Gruppengröße: 2) in der Kategorie "Individuelle Namibiarundreisende" (T29, S. 487).

Bedenken der lokalen CNP-Leitung, die alltäglich mit den personellen und logistischen Problemen konfrontiert war, welche sich aus einer derartigen Klientel ergaben, konnten die Hauptgesellschafter und Vermarktungsexperten in Europa nicht hindern, weiter Schwerpunkte auf betriebswirtschaftlich problematische Touristiksegmente zu setzen - weil die Werbung erfolgreich war, die Gästezahl anstieg und zumal Canyon View Camp dann auch noch mit Touristikpreisen ausgezeichnet wurde (was zweifellos positive und nicht zu unterschätzende Wirkungen für das Gesamtenommée des Unternehmens und damit auch für die übrigen CNP-Touristikkomponenten hatte). - Bei weiterer Konzentration auf solche Klientel wäre jedoch Verdopplung der Übernachtungszahlen im Canyon View Camp für Betriebskostendeckung nötig gewesen (siehe oben), was nicht nur im Hinblick auf die Kundenwerbung, sondern auch bezüglich personeller und logistischer Kapazitäten an der Grenze des praktisch Machbaren lag.

**Fazit:** Die betriebswirtschaftliche Kosten-Nutzen-Relation der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" für das Gesamtunternehmen Canyon Nature Park Namibia erscheint fast katastrophal: noch im Jahre 1999, also in der dritten Hauptsaison nach Versuchsbeginn in 1997, wurde jede Übernachtung im Canyon View Camp mit rund N\$ 1.000 subventioniert (siehe oben), obwohl der Übernachtungspreis in der Lodge für den Gast bereits auf hohem Niveau lag: N\$ 560  $\approx$  DM 170 p.P. im DZ, also rund DM 340 für ein Ehepaar. Bei 590 Übernachtungen der Kategorie "Individuelle Namibiarundreisende" im CVC (T29) ergibt sich ein Zuschuß von rund N\$ 600.000 ( $\approx$  DM 180.000) zu den Betriebskosten allein für die Saison 1999; die nötigen Investitionen zum Auf- und Ausbau der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" bzw. die damit verbundenen Abschreibungskosten seien nur der Vollständigkeit halber erwähnt.

In betriebswirtschaftlicher Gesamtsicht hat das Konzept sich also 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). - Die Vermarktungserfolge und Touristikauszeichnungen für Canyon View Camp im CNP waren somit teuer erkaufte; das war aber nicht allein der Preis für exzellente Gastronomie und touristische Dienstleistungen in extrem peripherer Lage, sondern auch für einseitige Ausrichtung der Kundenwerbung auf die traditionelle Touristenkategorie "Individuelle Namibiarundreisende" und zögerliche Akzeptanz aktueller Zielgruppenanalysen mit Bezug zur schwierigen Standortsituation (4.8.3.5 Spezielle Zielgruppenanalysen).

Andererseits haben die begehrten Auszeichnungen, welche die "Lodge mit Canyonblick" im wesentlichen aufgrund der positiven Resonanz von "Individuellen Namibiarundreisenden" erhalten hat, das internationale Renommée des Gesamtunternehmens Canyon Nature Park Namibia als Up-Market-Touristikdestination erst begründet. Das war ebenso werbetätig 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 Touristikaufleuten der Eindruck durchgesetzt, die entlegene Destination könnte doch lukrative Vermittlungsprovisionen einbringen!

Insofern war die teure "Subvention" der "Individuellen Namibiarundreisenden" mit rund N\$ 1.000 pro Übernachtung im Canyon View Camp (in 1999, siehe oben) unter Vermarktungsgesichtspunkten eine Zukunftsinvestition. Außerdem gab es dadurch praktische Erfahrungen, wo die personellen, materiellen und logistischen Kapazitätsgrenzen lagen, und wie die vorhandenen Kapazitäten besser ausgenutzt werden konnten. - Durch Konzentration der weiteren Kundenwerbung für die "Lodge mit Canyonblick" auf die spezielle Zielgruppe "Individuell geführte Namibiarundreise im Kleinbus", vor allem aber durch stärkere Belastung der Touristiksäulen "Geführte Wanderungen in den Großen Fischflußcanyon" sowie "Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis", konnte Betriebskostendeckung für das Gesamtunternehmen Canyon Nature Park Namibia bei weniger als 1.600 Übernachtungen im Canyon View Camp erzielt werden, zumal es Synergismen beim gleichzeitigen Betrieb mehrerer Touristikkomponenten gibt, wenn sie auf die selben Infrastrukturen und Logistiksysteme aufbauen (4.9.1.3).

Die Betriebskosten-Nutzen-Relation für die beiden anderen Hauptsäulen im CNP-Touristikkonzept, welche im Untersuchungszeitraum ebenfalls die Infrastrukturen des Canyon View Camp nutzten, hat sich als wesentlich günstiger erwiesen als das Konzept "Lodge mit Canyonblick für Individuelle Namibiarundreisende": bei den "Geführten Canyonwanderungen" und "Abenteuerlichen Jagdsafaris" gab es außer Einnahmen für Übernachtung und Restauration erhebliche Zusatzeinnahmen aus Wanderführung, Jagdführung, Abschlußgebühren *etc.* sowie nennenswerte logistische Vorteile, also höhere Einnahmen und geringere Kosten pro Gästnacht (s.u.). - Nach dieser Erkenntnis erschien es sinnvoll, die "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" ab 2000 stärker als exklusive Unterkunft für anspruchsvolle Canyonwanderer und Jagdgäste zu nutzen und den Marktsektor "Individuelle Namibiarundreisende" weitgehend dem Mitbewerber auf der anderen Seite des Großen Canyons zu gönnen (Cañon Lodge). - Längerfristig wäre dadurch wohl eine bescheidene Rendite auf die finanziellen Investitionen in das Gesamtunternehmen CNP möglich gewesen (4.1.4).

Das gegenwärtige Konsortium für Canyon Nature Park Namibia (vgl. 4.9.4) nutzt das Etablissement mit dem betäubenden Ausblick über die Grenzen von Raum und Zeit und die profanierenden Zwänge des betriebswirtschaftlichen Imperativs nicht mehr für "Individuelle Namibiarundreisende", sondern als private Ferienhütte in Afrika sowie gelegentlich unter dem neuen Namen "Grande View Lodge" als Up-Market-Unterkunft für geführte Canyonwanderungen. Bezüglich Integration von Wildhaltung und Naturtourismus durch Inwertsetzung des Canyonblicks sowie zum vorläufigen Abschluß des Themas "Lodge mit Canyonblick" sei verwiesen auf die Photographie mit Kontext auf Seite 108.

### *Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon*

Bezug wird genommen auf die Kapitel 4.8.2.2 Wanderwege und Entwicklung des Konzeptes "Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon"; 4.8.3.5 Spezielle Zielgruppenanalysen; 4.8.3.6 Spezielle Vermarktungswege. - Diese mehrtägigen Canyonwanderungen waren mit einem außerordentlich hohen, personellen, materiellen und logistischen Aufwand verbunden; die Preise dafür waren entsprechend, wenn auch nicht unerschwinglich:

Im Jahre 2000 kostete eine dreitägige Wanderung im Großen Fischflußcanyon (vier Übernachtungen) pro Person, alles inclusive N\$ 3.700 (ca. DM 1.100), eine zweitägige Canyonwanderung N\$ 2.800 (ca. DM 850) (T30). - Das war für europäische Normalverdiener akzeptabel, gleichwohl manche Reisevermittler auf die übliche Kommission noch hohe Gewinnspannen aufschlugen, wie von den Wandergästen ja leicht zu erfahren war; immerhin waren nicht wenige Canyonwanderer im CNP deutsche Schullehrer, die man wohl zu den anspruchsvollsten und kritischsten Klienten hinsichtlich Dienstleistungen und Preis-Leistungs-Verhältnis, aber nicht zu den Spitzenverdienern zählen kann.

Verglichen mit manchen, abgelegenen Buschcamps in Botsuana, die auf US-amerikanische Reisende zielen, nicht mehr Komfort bieten aber zu jener Zeit schon über US\$ 1.000 pro Übernachtung berechneten, waren die Preise für geführte Canyonwanderungen im CNP geradezu billig; in Relation zu den Verhältnissen in Namibia gehörten sie allerdings zum höheren Preissegment für individuell betreute Urlaubsaktivitäten. - Wenn es überhaupt einen treffenden Vergleich zu der persönlichen Betreuung, dem personellen und materiellen Versorgungsniveau sowie zum besonderen logistischen Aufwand gibt, dann könnte man vielleicht Safaris für ausländische Jäger in Namibia nennen. Die alljährlich vom Berufsjagdverband (NAPHA) ermittelten Durchschnittspreise pro Jagdtag waren in 2000 (auf Basis zwei Jäger pro Jagdführer): Farmjagd DM 239; Gästefarmjagd DM 275; Safarijagd DM 303 (Werte aus NAPHA-Mitgliederrundschreiben 2000).

Im Vergleich zu dem "Fish River Canyon Hiking Trail" im staatlichen AiAis-FishRiverCanyon Wildreservat waren die Canyonwanderungen, wie sie 1997 bis 2000 im CNP durchgeführt wurden, zwar wesentlich teurer und luxuriöser, aber bewußt nicht exklusiv im Hinblick auf sozioökonomisch benachteiligte Leute aus der Region sowie finanziell schwächere Ferntouristen: Staatsbürger Namibias bekamen 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 CNP. Ausländische "Rucksacktouristen", die "low budget" reisten, konnten ebenfalls umsonst mitwandern, wenn sie bei der Betreuung der zahlenden Gäste mithalfen; diese Gelegenheit wurde gerne wahrgenommen, obwohl sich "Backpacker" wegen der schlechten Verkehrsanbindung nur selten an die Westseite des Großen Canyons verirren. - Im Gegensatz zu der überheblichen Einstellung mancher Up-Market-Touristikunternehmen im Lande und auch zu der etwas kuriosen staatlichen Tourismuspolitik in Namibia wurden junge "Rucksacktouristen" im CNP nicht als "arme Schlucker" diskriminiert, sondern als zukünftig devisaerkräftige Individualreisende erkannt.

Verglichen mit dem Canyon View Camp (siehe oben) und anderen touristischen Aktivitäten im CNP (4.8.2.4 Weitere Attraktionen für Fremdenverkehr) stand der personelle, materielle und logistische Aufwand für die mehrtägigen Canyonwanderungen in einem viel günstigeren Verhältnis zu den Einnahmen. Ein Grund dafür war die Mindestgruppengröße von vier zahlenden Canyonwanderern, von der nur ausnahmsweise und gegen deutlichen Aufpreis abgewichen wurde. - Nachdem CNP endlich mit einem deutsch-namibianischen Konsortium für individuelle Wanderreisen im Geschäft war (4.8.3.6 Spezielle Vermarktungswege) betrug die übliche Gruppengröße sogar 8 bis 12 Personen. Das war eine kompakte Einheit, die personell, versorgungstechnisch und logistisch wesentlich einfacher betreut werden konnte als eine gleiche Zahl ganz individuell reisender Paare oder Einzelpersonen, die jeweils nur ein bis zwei Nächte im Canyon View Camp blieben.

Betriebswirtschaftlich günstig wirkte sich auch der fortschreitende Ausbau der Canyonpässe aus (4.7.4.1 Fahrwege und Fuhrpark); Fahrzeugverschleiß und Zeitaufwand für die Versorgung der beiden Übernachtungscamps im Fischflußcanyon, welche für das Konzept "Geführte Wanderungen in den Großen Fischflußcanyon" unverzichtbar waren, verringerten sich dadurch ganz erheblich. Wäre der Plan noch verwirklicht worden, einen Landestreifen im Großen Canyon anzulegen (4.7.4.2 Flugplätze und Flugzeug), dann hätte sich dies auf die betriebswirtschaftliche Gesamtrechnung noch zusätzlich positiv ausgewirkt.

Im Wettbewerb mit dem etablierten "Fish River Canyon Hiking Trail" auf Staatsland konnte das Privatunternehmen Canyon Nature Park von größerer Kundenorientiertheit einerseits und größerer Kaufkraft im gehobenen Marktsegment des Wander-Ferntourismus andererseits profitieren (4.8.2.2). Das Konzept "Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon", so wie es im CNP von 1997 bis 2000 in Anpassung an das lokale Landschaftspotential, die spezielle Standortsituation und die

globalen Naturtouristikmärkte entwickelt worden ist, hat sich letztlich als ziemlich lukrativ und hinsichtlich Kapazitäten noch ausbaufähig erwiesen: der Gesamtbetrieb Canyon Nature Park Namibia hätte ab 2000 allein von diesem gehobenen Wandertourismus existieren können. - Großwildhaltung allerdings ausgenommen:

Der Fischflußcanyon ist auch ohne Großwild attraktiv für anspruchsvolle Wanderer aus aller Welt, zumal es neben den geomorphologischen Spektabilitäten auch eine reiche Flora und Kleintierwelt sowie die einzigartigen Flußoasen gibt. Investitionen in Großwild sind also nicht unbedingt nötig für Wandertourismus; wenn Großwildhaltung aus Idealismus dennoch angestrebt wurde, wie das im Canyon Nature Park der Fall war, dann konnten die hohen Kosten für Wiederansiedlung, Schutz und Hege auf absehbare Zeit nicht durch Überschüsse aus dem Sektor Wandertourismus gedeckt werden. - Für ökonomisch selbsttragende Großwildhaltung am Großen Canyon sind zusätzliche Einnahmen aus Gästejagdbetrieb nötig!

### *Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis*

Die offizielle Informationsliste für Jagdreisevermittler und Jagdgäste im Canyon Nature Park Namibia (Saison 1999) zeigt die Preise für Jagdführung sowie Abschlußgebühren für die Hauptwildarten (T31). - Bemerkenswert sind zunächst die Preisangaben in harter Währung (DM); das ist im regionalen Jagdsektor üblich und im Vergleich zu anderen Naturtouristikbranchen (vgl. Canyon View Camp) ein Vorteil für den Wildhaltungs- bzw. Fremdenverkehrsbetrieb in der globalökonomischen Peripherie bezüglich Teilung der pekuniären Wertschöpfung mit ausländischen Reisevermittlern (5.4.5.4). In der Jagdsaison 2000 wurden im CNP keine höheren Preise als in 1999 verlangt, weil Jagdtouristen eben in harter Währung bezahlen (geringe Inflation).

Trotz innovativem Jagdkonzept (4.8.2.3 Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis) und erhöhten Betriebskosten, welche eher mit denen für Safarijagdcamps in den extrem abgelegenen Konzessionsgebieten für "Big Five" im Kavango und Caprivi vergleichbar waren, mußte die Preisstruktur des Gästejagdbetriebs im Canyon Nature Park sich im Untersuchungszeitraum an den üblichen Preisen für die Jagd auf Gästefarmen in Namibia orientieren, denn der CNP-Jagdbetrieb war auf dem Markt noch kaum bekannt (4.8.3.6). Die entsprechenden, vom Berufsjagdverband NAPHA ermittelten Durchschnittspreise sind in der Tabelle (T32) zusammengestellt. - Die dritte Hauptsäule im CNP-Touristikkonzept (4.8.2.3) scheint dennoch die kommerziell interessanteste zu sein: relativ hohe Einnahmen pro Übernachtung (T30, T31), größere Verweildauer der Jagdgäste (vgl. T29, S. 487); zudem waren die Kosten für Unterbringung, Versorgung, Logistik und Personal deutlich geringer als für "Individuelle Namibiarundreisende" in der "Lodge mit Canyonblick" (vgl. T33).

Bei einem rein ökonomischen Vergleich - ohne Rücksicht auf das ideelle Ziel Großwildhaltung bzw. Erhaltung und Förderung der Biodiversität - müßten allerdings die Investitions- und Betriebskosten für Ansiedlung von Großwild und Großwildhege einschließlich Wildereibekämpfung (4.7.1) als Zusatzkosten für die Fremdenverkehrssäule "Abenteuerliche Jagdsafaris" gerechnet werden (4.8.1 Großwildhege; D6, D7); denn für die touristische Inwertsetzung der geomorphologischen Spektabilität "Großer Fischflußcanyon" (Canyonblick im Canyon View Camp; Canyonwanderungen) ist Großwildhaltung nicht nötig (s.o.). Andererseits ist Großwildhege aus betriebswirtschaftlicher Sicht nur sinnvoll, wenn die Wildbestände durch Gästejagdbetrieb nachhaltig genutzt werden.

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), war die absolute Zahl der zahlenden Jagdgäste im Canyon Nature Park Namibia im Zeitraum 1997 bis 2000 noch zu gering, um finanziell signifikante Bedeutung für das integrierte Wildhaltungsunternehmen zu haben. Durch die späte Registration als Jagdfarm konnte der Gästejagdbetrieb erst in 1999, also viel später als die übrigen Fremdenverkehrsaktivitäten anlaufen; nach Einstellung des Gästejagdbetriebes Ende 2000 war auch nicht mehr nachprüfbar, ob die Vermarktung der Jagdsafaris eine vergleichbare Resonanz bringen würde wie Canyon View Camp und Geführte Canyonwanderungen, welche in 1999 auf dem Reiseverkehrsmarkt schon gut etabliert waren (4.8.3.6 Spezielle Vermarktungswege).



# Canyon Nature Park Namibia

Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd

Stella & Dr. Volker Guthörl, P.O. Box 1847, Keetmanshoop, Namibia

Tel./Fax: +264-(0)6362 ask for 5311

## Informationen für Jagdgäste

### Größe und Lage der Jagdreviere:

Soutkuil (12.000 ha), Vergeleë (32.000 ha), Waldsee (12.000 ha), insgesamt rund 56.000 ha, z.T. unmittelbar am und im Fischfluß-Canyon.

### Wildarten:

Großer Canyon-Kudu, Klippspringer, Hartmanns Bergzebra, Springbock, Oryx, Steinböckchen, Strauß, Leopard, Rotluchs, Schakal, Bärenpavian, Klippschliefer, Flugwild.

### Jagdführer:

Dr. Volker Guthörl.

### Unterbringung:

Farmhaus, Bungalow oder Safarizelt am Canyonrand oder Jagdcamps im Fischfluß-Canyon, je nach jagdlichen Erfordernissen.

### Allgemeine Jagdinformationen:

- ◆ Gejagt wird zu Fuß, in z.T. unwegsamem Gelände, nach den Regeln deutscher Waidgerechtigkeit. Körperliche Fitneß und gute Schießfertigkeiten sind nötig.
- ◆ Die Wilddichte ist in unserer Halbwüstenlandschaft gering, die Trophäenqualität hingegen gut bis hervorragend. Wir bieten ein garantiert unvergeßliches Jagderlebnis in einer einzigartigen Naturlandschaft, nämlich am und im Fischfluß-Canyon.
- ◆ Auch für nicht jagende Naturliebhaber ist der Canyon Nature Park ein Höhepunkt jeder Namibiareise!

### Freizeitgestaltung:

- ◆ Wanderungen am Canyonrand oder in den Fischfluß-Canyon. Naturlehrpfad. Rundflüge.
- ◆ Individuelle Safaris mit dem Geländewagen in und um den Canyon Nature Park Namibia (Wild- und Vogelbeobachtung, Flora und Fauna, Geologie und Geographie, Felsgravuren und Steinzeitsiedlungen, Schutztruppenstation etc.).
- ◆ Panoramarestaurant, Buschmann-Bar u.v.m.

2. Seite



## T31 (Forts.)

### Informationen und Preisliste für Jagdgäste im Canyon Nature Park Namibia, 1999

---

#### Anreise:

Leihwagen, Charterflugzeug zu unserem Flugplatz oder  
Abholung mit unseren eigenen Fahrzeugen vom Flugplatz Windhoek oder Keetmanshoop.

#### Jagdsaison:

1. März bis 31. Oktober.

#### Aufenthaltsminimum:

7 Jagdtage

#### DM-Preise für die Jagdsaison 2000:

1 Jäger: 300,-/Tag	2 Jäger: 500,-/Tag	Ruhetag 180,- p.P..
Großer Kudu: 1.200,- Springbock: 500,-	Klippspringer: 600,-	Bergzebra: 900,-

Andere Wildarten auf Nachfrage.

Angeschweißtes Wild gilt als erlegt!

#### Im Preis eingeschlossen sind:

Mithilfe bei der Reiseplanung, Unterkunft mit Vollpension,

Jagdpermit, Jagdführung, Vorpräparation der Trophäen.

Persönliche Betreuung vor, während und nach der Jagd im Canyon Nature Park Namibia.

Für weitere Informationen und Nachfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Waidmannsheil aus Namibia!

Ihre Gastgeber

Dr. Volker Guthörl

Stella Guthörl

Mit Ihrer Jagd im Canyon Nature Park Namibia unterstützen Sie unsere  
Naturschutzbemühungen sowie die gemeinnützige Stiftung „Fountain Trust Namibia“, die  
Waisenkinder und andere sozial benachteiligte Kinder in Namibia fördert.  
„Fountain Trust Namibia“ ist die Hauptteilhaberin an der FR.

**T32 Durchschnittspreise für Farm-, Gästefarm- und Safarijagd in Namibia, 2000  
(Werte aus NAPHA-Mitgliederrundschreiben 2000)**

<u>Leistung</u>	<u>Farmjagd</u>	<u>Gästefarmjagd</u>	<u>Safarijagd</u>
1 Jagdführer * 1 Jäger:	DM 291,-/Tag	DM 333,-/Tag	DM 370,-/Tag
1 Jagdführer * 2 Jäger:	DM 239,-/Tag	DM 275,-/Tag	DM 303,-/Tag
Abschuß Großer Kudu:	DM 1.091	DM 1.165	DM 1.225
Hartmanns Bergzebra:	DM 874	DM 891	DM 975
Springbock:	DM 514	DM 556	DM 613
Klippspringer:	(keine Angaben, da landesweit seltene Wildart)		

***Betriebswirtschaftlicher Vergleich der drei Hauptsäulen***

Wegen der langwierigen Registration zur Jagdfarm (4.8.2.3) haben im Canyon Nature Park Namibia nur wenige "Abenteuerliche Jagdsafaris" mit zahlenden Auslandsjägern stattgefunden, bis der Touristikbetrieb der CNP-Trägerfirma Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. (FR) in 2000 eingestellt wurde. Die Daten daraus genügen nicht, um Kostenaufwand und Einnahmepotential der Gästejagd im betriebswirtschaftlichen Gesamtrahmen der CNP-Trägerfirma FR mit den anderen Fremdenverkehrskomponenten vergleichen zu können. - Als in 1999 die "Lodge mit Canyonblick" und die "Geführten Wanderungen im Großen Fischflußcanyon" schon fast etabliert waren, war das Konzept "Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis" noch in der Startphase (4.8.2; 4.8.3.2 ff).

Allerdings gab es nach vorläufiger Schließung der übrigen CNP-Touristikbetriebe im Jahre 2000 noch mehrere Jagdsafaris mit zahlenden Gästen im Canyon Nature Park, welche nicht mehr von der CNP-Trägerfirma Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. (FR) selbst, sondern auf Konzessionsbasis mit der Anfang 2000 neugegründeten Safarifirma des Verfassers, Namibian Wildlife and Tourism Ventures CC (NWTV) durchgeführt worden sind. Möglich sind daher Vergleiche von logistischem Aufwand und Einkommen für Jagdsafaris im CNP sowie Hochrechnungen auf eine Touristiksaison anhand von Betriebsdaten der beiden Firmen FR (in 1999) und NWTV (in 2000). - Die Tabellen (T33a-c) zeigen das ökonomische Potential sowie den personellen, materiellen und logistischen Aufwand für die drei Hauptsäulen im CNP-Touristikkonzept im direkten Vergleich.

**T33**

**Betriebswirtschaftliches Potential der drei Hauptsäulen im CNP-Touristikkonzept -  
*Vergleich von Aufwand und Einkommen pro Tag sowie Hochrechnungen auf die  
Touristiksaison auf Grundlage von Erfahrungen im Zeitraum 1997-2000 (Aufwand  
bzw. Wildbestand) und der für 1999 und 2000 gültigen Preislisten (Einkommen)***

Vorbemerkungen: Die Hochrechnungen auf die Saison sind in der absoluten Höhe fiktiv, weil von Vollausslastung der Kapazitäten ausgegangen wird. Realistisch für die Aufstellung eines Geschäfts- bzw. Finanzierungsplanes ist nach Angaben von mehreren, voll etablierten Fremdenverkehrsbetrieben in Namibia eine Auslastung um 50 Prozent der Bettenkapazität nach der Anlaufphase (deutliche Abweichungen sind je nach Standort möglich). Die Werte in Namibiadollar sind wegen der starken Inflation nur untereinander zu vergleichen, nicht aber mit aktuellen Preisen.

## T33a

### 1. Hauptsäule im CNP-Touristikkonzept:

#### Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp

##### Aufwand:

##### Ständiger Personalaufwand:

Hochqualifiziertes Personal (Lodgemanager, Techniker, Küchenchef): 4 Personen  
Qualifiziertes Personal (Lodgeassistent, Rezeption, Naturführer): 4 Personen  
Hilfspersonal (Technik, Service, Küche, Reinigung): 16 Personen  
Unterkunftskapazitäten: für 24 Personal, 12 Gäste  
Lagerkapazität, Farmladen, Verpflegung: für 12 Gäste, 24 Personal  
Fahrzeuge, Treibstoffe: 1 Lastwagen; 3 Geländewagen; 1 Transferbus; 1 Pkw  
Weiteres: Rezeptionsbereich; Rezeptionspersonal; Rezeption-Lodgetransfers (Shuttle); zusätzliche Wassererschließung, Strom- und Kühlaggregate, Unterhaltungsangebot für 12 Gäste (im Vergleich zu höchstens 4 Gästen gleichzeitig bei reinem Jagdbetrieb)

##### Einkommen:

##### Unterkunft, Verpflegung und Getränke:

12 Übernachtungen mit Frühstück x N\$ 560 pro Person .....	≈ N\$	6.720
4 x N\$ 180 Einzelbelegungszuschlag .....	≈ N\$	720
Essen, Getränke und Andenken .....	≈ N\$	1.200
Mögliches Einkommen pro Tag: .....	≈ N\$	<u>8.640</u>
Mögliches Einkommen pro Saison: 300 Tage x N\$ 8.640 .....	≈ N\$	<u><u>2.592.000</u></u>

Anmerkungen: Die Zahlen sind gerundet. Die Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp konnte im Untersuchungszeitraum, von gelegentlichen Ausnahmen abgesehen, logistisch nicht mehr als 12 Übernachtungen täglich verkraften; wesentliche Vergrößerung der Kapazität hätte Investitionen in erheblichem Umfang erfordert und zu einem sprunghaften Anstieg der laufenden Kosten geführt. Aus ökologischen Gründen und zur Erhaltung der Individualität sowie der persönlichen Betreuung war Erhöhung der Bettenzahl ebenfalls nicht sinnvoll. Wegen der extremen Sommerhitze sowie für nötige Renovierungs- und Bauarbeiten war das CVC in den Monaten Dezember und Januar für den Gästebetrieb grundsätzlich geschlossen; daher die Zahl von 300 Saisontagen, die gleichwohl etwas zu hoch ist, weil erfahrungsgemäß auch die Monate Juni und November in Namibia Niedrigsaison sind. Kleinere Zusatzkosten wie für Versicherungen sind hier nicht berücksichtigt. Der erhebliche, zusätzliche Investitionsaufwand für technische Erschließungen sowie deutlich erhöhte Betriebskosten für Personal, Fuhrpark, Küche, Wäscherei *etc.*, welche im Vergleich zu den Touristikkomponenten "Jagdsafaris" und "Geführte Canyonwanderungen" entstehen, können in dieser Kurzübersicht nicht in konkreten Geldwerten aufgeschlüsselt werden; das potentiell deutlich höhere Einkommen der Komponente "Lodge mit Canyonblick" im Vergleich zu den beiden anderen Hauptsäulen im CNP-Touristikkonzept wird durch den höheren Aufwand jedenfalls mehr als ausgeglichen.

## T33b

### 2. Hauptsäule im CNP-Touristikkonzept:

#### *Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon*

##### Aufwand:

##### Ständiger Personalaufwand:

Hochqualifiziertes Personal (Wanderführer, Lodgemanager, Koch):	3 Personen
Qualifiziertes Personal (Hilfsführer, Lodgeassistent, Fahrer):	3 Personen
Hilfspersonal (Camp,- Küchen- und Putzhilfen):	4 Personen

Unterkunftskapazitäten: für 10 Personal, 12 Gäste, 1 Reiseleiter

Lagerkapazität, Farmladen, Verpflegung: für 12 Gäste, 1 Reisel. und 10 Personal

Fahrzeuge, Treibstoffe: 1 Lastwagen; 2 Geländewagen; 1 Transferbus (Minibus)

Weiteres: Rezeption-Lodgetransfers nur gelegentlich; Versorgung Flußcamps;

Unterhaltung Canyonpaß; Camping- und Wanderausrüstung

##### Einkommen:

##### Unterkunft, Verpflegung und Getränke während der Wanderung inclusive:

12 Wanderer x N\$ 2.950 p. Pers. für 3-Tageswanderung (4 Nächte) ≈ N\$	35.400
4 x N\$ 450 Einzelbelegungszuschlag .....	≈ N\$ 1.800
Einkommen pro Canyonwanderung: .....	≈ N\$ <u>37.200</u>
Mögliches Einkommen pro Wandertag: .....	≈ N\$ <u>9.300</u>
Mögliches Einkommen pro Wandersaison: 28 Wanderungen x N\$ 37.200 ≈	<u><u>N\$ 1.041.600</u></u>

Anmerkungen: Die Teilnehmerzahl an mehrtägigen, geführten Canyonwanderungen im CNP war im Untersuchungszeitraum aus ökologischen und logistischen Gründen sowie zur Erhaltung der nötigen Individualität auf höchstens 12 Gäste begrenzt. Die meisten Wandergruppen waren wesentlich kleiner; vier war die Mindestteilnehmerzahl und zwar aus ökonomischen Gründen. Aufgrund der extremen Sommerhitze konnten Canyonwanderungen nur in den Monaten April bis Oktober stattfinden (7 Monate). Wegen der nötigen Versorgung der Flußcamps und der starken körperlichen Belastung der Wanderführer konnte vorerst pro Woche nur eine Canyonwanderung durchgeführt werden. Zwar wären um einen Tag zeitversetzt, parallel laufende Canyonwanderungen möglich, aber nur bei stärkerer Nachfrage und mit zusätzlichem, hochqualifiziertem Personal. Jedenfalls konnte die "nicht konsumtiv" genutzte Ressource "Canyonlandschaft", im Vergleich zur vorerst knapperen Ressource "Großwild", von Anfang an intensiver touristisch genutzt werden; die Investitions- und Betriebskosten für Wanderausrüstung, Flußcamps und Canyonpässe waren insgesamt geringer als die für Großwildhege (Ansiedlung, Wildschutz *etc.*), welche für die Hauptsäule "Jagdsafaris" nötig sind. Zusatzkosten für erhöhten Fahrzeugmaterialverschleiß, freie Getränke während der Wanderung *etc.* sind bei dieser Kalkulation nicht berücksichtigt. Alle Zahlen sind gerundet.

## T33c

### 3. Hauptsäule im CNP-Touristikkonzept:

#### *Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis*

##### Aufwand:

Ständiger Personalaufwand:

Hochqualifiziertes Personal (Jagdführer, Lodgemanager/Küchenchef): 2 Personen

Qualifiziertes Personal (Fahrer, Tracker, Skinner, Campassistent): 2 Personen

Hilfspersonal (Wildbergung, Zerwirken, Küchenhilfen): 4 Personen

Unterkunft: für 8 Personal, 4 Gäste

Lagerkapazität, Farmladen, Verpflegung: für 4 Gäste, 8 Personal

Fahrzeuge, Treibstoffe: 1 Lastwagen; 2 Geländewagen; 1 Straßenfahrzeug (Minibus)

Weiteres: Flughafentransfers; Jagdwaffen u. Munition; Wildschutz und Hege (!)

##### Einkommen:

Unterkunft, Verpflegung und Jagdgebühren, alles inclusive:

2 Jäger x DM 250 pro Tag = DM 500 x 7 Tage = DM 3.500 ..... ≈ N\$ 11.600

2 Begleitpersonen x DM 180 pro Tag = DM 360 x 7 Tage = DM 2.520 . ≈ N\$ 8.400

Abschußgebühren:

1 Großer Kudu = DM 1.200 ..... ≈ N\$ 4.000

2 Berzebras x DM 900 = DM 1.800 ..... ≈ N\$ 6.000

1 Springbock = DM 500 ..... ≈ N\$ 1.600

1 Klippspringer = DM 900 ..... ≈ N\$ 3.000

Wildpretwert: ..... ≈ N\$ 3.500

Einkommen pro Jagdwoche: ..... ≈ N\$ 38.100

Mögliches Einkommen pro Jagdtag: ..... ≈ N\$ 5.400

Mögliches Einkommen pro Jagdsaison: 16 Jagden x N\$ 38.000 ..... ≈ N\$ 608.000

Anmerkungen: Laut namibianischem Jagdgesetz ist die Anzahl ausländischer Jäger, die gleichzeitig von einem Jagdführer betreut werden dürfen, auf zwei begrenzt. Da es im CNP nur einen registrierten Jagdführer gab, geht die Berechnung von der Annahme 2 Jäger plus 2 nichtjagende Begleitpersonen (meist Ehefrauen) aus. Es gab im CNP ein Aufenthaltsminimum von 7 Tagen für Jagdgäste; solche Minima sind im Auslandsjagdgeschäft üblich, z.T. auch gesetzlich vorgeschrieben, um Aussichten auf Jagderfolg für den Gast, andererseits aber auch Einkommen für den Berufsjäger sicherzustellen. Die gesetzlichen Jagdzeiten sind in Namibia unterschiedlich für einheimische und ausländische Jäger; letztgenannte dürfen das ganze Jahr über jagen, außer in den Monaten Dezember und Januar, allerdings nur mit einem einheimischen, staatlich registrierten Jagdführer. Im CNP dauerte die Jagdsaison wegen der extremen Sommerhitze nur von März bis Oktober (8 Monate). Entsprechend des geringen Wildbestandes und logistischen Aufwandes hätten pro Saison höchstens 16 Jagden organisiert werden können (≈ 2 pro Monat). Bei größeren Wildbeständen hätten zwar zusätzliche Jagdführer angestellt und Jagden auch parallel zueinander durchgeführt werden können, aber das war vorerst noch eine Zukunftsvision. Zusatzkosten für jährliche Registration und Jagdpermits, freie Fahrten, Getränke *etc.* sind bei dieser Kalkulation nicht berücksichtigt. Alle Zahlen sind gerundet.

Dieser Vergleich zeigt, alle drei Hauptsäulen haben erhebliches Potential bezüglich Inwertsetzung der Canyonlandschaft durch Naturtourismus; ein integriertes Wildhaltungsunternehmen am Standort CNP könnte längerfristig von jeder einzelnen Säule alleine getragen werden. Allerdings werden auch positive Synergismen deutlich, welche eine Diversifizierung des Touristikbetriebes mit sich bringt (wie im Rahmen des CNP-Fremdenverkehrskonzeptes geschehen):

Der nötige Aufwand für Personal, Logistik und Infrastrukturen ist bei standortgerechter Integration der drei Touristikkomponenten in ein Gesamtkonzept deutlich geringer als die Summe der Kosten für die Einzelkomponenten, weil Investitions- und Betriebskosten für Personal(ausbildung), Wegebau, Wassererschließung, Energieversorgung, Versorgungsfahrten, Büro, Buchhaltung, Werbereisen *etc.* geteilt werden können. Kritische Größen zur Einstellung von Fach- und Führungskräften (Manager, Mechaniker, Köche, Safariführer), für Anschaffung/Abschreibung hochwertiger Investitionsgüter (Flugzeug, Geländefahrzeuge) sowie für die Gründung selbständiger Dienstleistungsunternehmen (Zulieferer, Outsourcing, vgl. 4.7.6) werden früher erreicht. - Das Einkommen für einen derart diversifizierten Touristikbetrieb hingegen addiert sich, weil die Hauptsäulen des Fremdenverkehrs (plus Nebenkosten im Touristikkonzept sowie weitere Landnutzungsformen) *gleichzeitig* betrieben werden können!

Trotz der noch geringen Großwildartenvielfalt und naturräumlich begrenzter Höhe der Wildbestände (4.6.5 Spezielles Potential für Großwildhaltung) sowie weiter Entfernung von der Landeshauptstadt und dem Interkontinentalflughafen Windhuk haben "Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis" erhebliches ökonomisches Potential für ein Wildhaltungsunternehmen am Großen Fischflußcanyon (vgl. auch 4.8.1.3; D6, D7). - Zu den direkten Einnahmen kommen die soeben erwähnten Synergien mit anderen Fremdenverkehrsformen bezüglich Personal, Infrastrukturen und Versorgungslogistik; im CNP waren dies Canyon View Camp und Geführte Canyonwanderungen (u.a. wurden CVC und Flußcamps auch von Jagdgästen genutzt). - Die Tragfähigkeit der Weide und der Nischenreichtum des Lebensraumes lassen zukünftig noch etwas höhere, vor allem aber vielfältigere Großwildbestände am Fischflußcanyon zu, wodurch letztlich eine intensivere Nutzung der Ressource Großwild möglich wäre, als es im Untersuchungszeitraum möglich war und in den hier vorgelegten, betriebswirtschaftlichen Analysen angenommen worden ist.

An der Ostseite des Großen Canyons, welche durch öffentliche Infrastrukturen wesentlich besser erschlossen ist als die Westseite, wird der "Canyonblick" wohl auch zukünftig die naturgegebene Hauptattraktion für Tourismus bleiben, wovon auch einschlägige Unternehmen profitieren, die nicht direkt an der Canyonkante liegen und keine Großwildhege betreiben; aus rein ökonomischer Sicht ist Großwildhaltung dort fast unnötiger Luxus. Auf der Westseite des Canyons hingegen, am unteren Konkiep und in dem Gebiet um die Hunsberge, also in den Teilräumen der Fischflußregion, die infrastrukturell für Fremdenverkehr generell und für Massentourismus speziell wesentlich schlechter erschlossen sind, spricht die Summe der Standortfaktoren für eine Integration extensiver, naturnaher Großwildhaltung in Fremdenverkehrsunternehmen, und zwar als besondere Attraktion für einen noch jungen, aber offenbar wachsenden Sektor der globalen Auslandsjagdmärkte: Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis im Vordergrund (4.8.3.5 Spezielle Zielgruppenanalysen; S. 108).

Im Canyon Nature Park Namibia wurden die knappen Investitionsmittel jedoch auf den forcierten Ausbau der Infrastrukturen und Vermarktungswege für den nicht jagdlichen Naturtouristikbetrieb konzentriert, mit den Hauptsäulen "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" sowie "Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon", während in das Konzept "Abenteuerliche Jagdsafaris", besonders aber in die (Wieder)ansiedlung von Großwild deutlich weniger investiert worden ist (4.8; 4.9.3). - Diese latente Tendenz im CNP-Trägerkonsortium zur Konzentration von Investitionen in den "platonischen" Naturtourismus bzw. in das *gegebene* Landschaftspotential "Canyonblick", anstatt der ursprünglich geplanten, weitmöglichen Diversifikation im integrierten Wildhaltungsunternehmen (mit nötigen Investitionen in den *Ausbau* des Landschaftspotentials bzw. Großwildhege), hat Ende 1999 in einen Liquiditätengpaß geführt (4.9.4), der bei geringerer Gewichtung des investitions- und betriebskostenaufwendigen Konzeptes "Lodge mit Canyonblick" hätte vermieden werden können.



P331

*Wildhege- und Trophäenschau im Canyon Nature Park Namibia. - Gästejagdbetrieb als ökonomische Hauptsäule eines integrierten Wildhaltungsunternehmens in extrem marginaler Standortssituation! (Anwesen Soutkuil im CNP, 2000)*

*Auslandsjagd als eine Ausprägung von "Ökotourismus" im Rahmen landschaftsgerechter Wildhaltung hat im südlichen Afrika nicht nur bezüglich Erhaltung der Biodiversität, sondern auch wirtschaftsgeographisch prominente Bedeutung, weil es eine Vielzahl jagdlich begehrter Großwildarten gibt, welche sonst nirgendwo vorkommen. - Ein Großteil der privaten und staatlichen Wildhaltungsbetriebe in der Region ist von dieser Nachfrage auf den globalisierten Auslandsjagdmärkten abhängig.*

*Obwohl die "Trophäenqualität" beim Großen Kudu offensichtlich gut ist, konnte im Falle Canyon Nature Park Namibia der Gästejagdbetrieb nur ein Teilaspekt in einem diversifizierten System mehrerer Touristikkomponenten sowie weiterer Landnutzungsformen sein, denn im direkten Wettbewerb mit jahrzehntelang wohletablierten Jagd- und Wildfarmen, welche sich in größerer Nähe zum internationalen Flughafen der Landeshauptstadt Windhuk befinden und aufgrund der landschaftsökologischen Gunst reichere Großwildartenvielfalt und höhere Bestandsdichten halten können, sind die Wildhaltungsbetriebe am Großen Fischflus canyon benachteiligt.*

*In betriebswirtschaftlicher Synergie mit anderen Touristik- und Landnutzungsformen können "abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis" dennoch eine Hauptsäule von geosynergetisch-dynamischer, landschaftsgerechter Landnutzung mit Wildhaltung in der Region am unteren Fischfluß sein!*

#### 4.9.1.2 Nebenkomponenten im CNP-Touristikkonzept

##### **Rundflüge**

Bezug wird genommen auf 4.7.4.2 Flugplätze und Flugzeug; 4.7.6 Kosten für lokale Integration, kritische Größe und Perspektiven für regionale Integration und Aufschwung: Beispiel Flugwesen; 4.8.2.4 Weitere Attraktionen für Fremdenverkehr. - Rundflüge erwiesen sich als unverzichtbare Attraktion für den CNP-Touristikbetrieb, vor allem für die Klientel der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp (Individuelle Namibiarundreisende); aber auch Canyonwanderer und Jagdgäste machten von dem Angebot regen Gebrauch; die Nachfrage war bemerkenswert:

In der Haupttouristiksaison 1999 war das CNP-Flugzeug (mit einer längeren Wartungsunterbrechung im August) genau 192 Tage am Canyon stationiert und für Gästerundflüge verfügbar. Im selben Zeitraum waren 272 Personen im Canyon Nature Park zu Gast. Von diesen nahmen 119 an einem Rundflug teil, was einer Nachfrage von 44 Prozent der Parkbesucher entspricht. Die wirkliche Nachfrage war noch deutlich größer, aber der Pilot war nicht immer für Rundflüge verfügbar, und an manchen Tagen konnte wegen widriger Seitenwindverhältnisse am CNP-Flugplatz überhaupt nicht

gefliegen werden. Nach Bau einer Crosswind-Landebahn, die für 2000 geplant war, hätten wohl 60-70 Prozent der Touristen einen Rundflug mitgemacht. - Die Tabelle (T34) zeigt die Gesamtrechnung aus bezahlten Rundflügen in jenem Versuchszeitraum, Anfang April bis Ende Oktober 1999.

### T34

#### Wirtschaftlichkeitsrechnung für den Betrieb eines gecharterten Kleinflugzeuges für Gästerundflüge im Canyon Nature Park Namibia in der Touristiksaison 1999

(Anmerkung: Es ist kein Gehalt für einen Berufspiloten eingerechnet!)

Chartergebühren (trocken) und Landegebühren in Windhuk: .....	- N\$ 33.491,65
Treibstoff und Landegebühren in Keetmanshoop und im CNP: .....	- N\$ 6.543,32
Einnahmen aus bezahlten Rundflügen im CNP: .....	+ N\$ 39.900,00
Verlust: .....	<u>N\$ 134,97</u>

Der geringe Verlust aus dem Flugbetrieb im Versuchszeitraum 1999 ist unbedeutend, wenn man bedenkt, daß - zumindest während der Haupttouristiksaison - mit den Einnahmen aus bezahlten Gästerundflügen die übrigen Funktionen des Flugzeuges im CNP weitgehend abgedeckt werden konnten: Wildschutzpatrouillen, Bestätigen von Wild *etc.* wurden in bezahlte Rundflüge möglichst integriert bzw. umgekehrt (vgl. 4.7.4.2) - für die Touristen ein zusätzliches Erlebnis!

Bei Verdopplung der Übernachtungszahlen in der "Lodge mit Canyonblick", womit für die Saison 2000 gerechnet werden konnte (4.8.3.6), wäre durch derartige Rundflüge sogar ein Überschuß zur Deckung von Flugkosten außerhalb der Touristiksaison realisierbar gewesen. Ein gechartertes Kleinflugzeug des verwendeten Typs Cessna 172 hätte also ohne besonderen Kostenaufwand fast ganzjährig im CNP stationiert werden können, mit allen funktionellen bzw. logistischen Vorteilen für Großwildhaltung und Fremdenverkehr in dem integrierten Wildhaltungsunternehmen. - Allerdings ist in der vorgelegten Wirtschaftlichkeitsrechnung kein Pilotengehalt berücksichtigt; bei steigender Nachfrage nach Rundflügen hätte in der Hauptsaison ein Berufspilot eingestellt werden müssen; zudem wäre dann wohl ein größerer (sechssitziger) und hinsichtlich Betriebskosten teurerer Flugzeugtyp nötig geworden. Nennenswerter, finanzieller Gewinn aus dem Flugbetrieb ist deshalb auch bei größeren Touristenzahlen nicht zu erwarten (vgl. 4.7.6).

Die Erkenntnis, daß sich mit Rundflügen für Touristen am Großen Fischflußcanyon zur Zeit noch kein Geschäft machen läßt, wurde uns bestätigt vom Inhaber der Firma "Bush Pilots Namibia", Stephan van Wyk (mündl. 2000). Diese renommierte Firma hatte im Untersuchungszeitraum eine Maschine an der Ostseite des Großen Canyons stationiert. Nach Angabe von van Wyk (der für den Betrieb der besagten Maschine einen Berufspiloten bezahlen mußte) ergaben sich aus dem Flugbetrieb am Fischflußcanyon geringe Verluste, obwohl die sechssitzige C 210 während der meisten Zeit des Jahres fast täglich eine Stunde mit zahlenden Gästen in der Luft war. - Nur wegen des Renommées der "Bush Pilots", an allen großen Touristikdestinationen Namibias für Rundflüge oder Flugsafaris präsent zu sein, halte er die Maschine am Großen Canyon. Und natürlich auch, um bei der starken Konkurrenz im Lande "die Nase vorne" zu haben, falls sich die Touristenzahlen am Fischflußcanyon und die Nachfrage nach Canyonrundflügen einst derart erhöhten, daß ein Flugzeug mehrere Stunden täglich "arbeiten" könne und dann auch Gewinn abwerfe.

Es gab allerdings noch einen, betriebswirtschaftlich fast zwingenden Grund für ein CNP-eigenes Flugzeug: die auf der östlichen Canyonseite (Flugplatz Hobas) fast ganzjährig stationierte Maschine der Firma Bush Pilots Namibia war in 1997 und 1998 (als CNP noch kein eigenes Flugzeug hatte) auch für Rundflüge im CNP eingesetzt worden (neben ihrer Hauptverwendung für Gäste der Cañon Lodge). - Für 1999 hatte die Firma Nature Investments (Cañon Lodge) jedoch einen Exklusivvertrag mit Bush Pilots Namibia für die in Hobas stationierte Maschine abgeschlossen:

Gäste des Canyon Nature Park (Canyon View Camp) durften nicht mehr befördert werden. Nach scharfer Intervention seitens CNP, mit Androhung von Schiedsverfahren im Gastronomieverband (H.A.N.) und im Safariunternehmerverband (T.A.S.A.) von Namibia, wurde für CNP wohl wieder geflogen, jedoch zu deutlich höheren Kosten als für Gäste der Cañon Lodge (wegen der Leerflüge über den Großen Canyon) sowie nachrangig, also nicht morgens oder abends bei idealem Licht zum Photographieren und geringer Luftturbulenz, sondern mittags bei ungünstigem Licht und extremer Thermik. Als die Mitbewerberin in ihren aggressiven Werbekampagnen dann auch noch "exklusive" Rundflüge über den Fischflußcanyon anbot, wurde ein CNP-eigenes Flugzeug notwendig, um im scharfen Wettbewerb mithalten zu können. - Ein typisches Beispiel, wie im regionalen Touristikgeschäft um Marktanteile gerungen wird, und mit welchen Wettkampfbedingungen primär ökologisch und/oder sozial orientierte Wildhaltungsunternehmen rechnen müssen, wenn Fremdenverkehr ökonomische Basis sein soll!



In der Frage nach Anschaffung oder Miete stellte sich eine Chartermaschine für den CNP zumindest mittelfristig günstiger dar: als Faustregel gilt bei namibianischen Buschfliegerfirmen, daß eine kleine Maschine täglich mindestens eine Stunde "arbeiten", also mit zahlenden Passieren besetzt in der Luft sein muß, um Abschreibung und Betriebskosten zu tragen. Wegen der außerordentlich hohen Betriebskosten am fluglogistisch peripher gelegenen Fischflußcanyon (vgl. 4.7.6) muß eher mit zwei Stunden täglich gerechnet werden (mündl. in 2000: Hein Janik, Chef von Janik Wings bzw. WFTC; Stephan van Wyk, Chef von Bush Pilots Namibia; Jannie Ferreira, Chefpilot von NATA; sowie eigene Berechnungen). Eine solche durchschnittliche (bezahlte) Flugleistung wäre im CNP aber auch bei weiter steigenden Gästezahlen nur in der Haupttouristiksaison erreichbar. - Nur wenn der Verfasser weiterhin selbst als unbezahlter Berufspilot geflogen wäre, hätte sich die Anschaffung einer eigenen Maschine für CNP längerfristig amortisiert.



P332

*Die CNP-Maschine V5-DZO unter dem obligatorischen Schattennetzhangar. - Kleinflugzeuge als betriebskostenintensiver, aber wichtiger Ausrüstungsgegenstand für integrierte Wildhaltungsbetriebe und fast unverzichtbare Touristikattraktion. (Afgronde, Soutkuil/Vergeleë im CNP, 1999)*

### **Geländewagensafaris**

Bezug wird genommen auf 4.7.4.1 Fahrwege und Fuhrpark; 4.8.2.4 Weitere Attraktionen für Fremdenverkehr; K27. - Die "Geführten Geländewagensafaris" wurden im Untersuchungszeitraum von den Touristen stark angenommen; das war zweifellos eine wichtige Fremdenverkehrsattraktion.

Grundsätzlich wurden alle Geländewagenrundfahrten zusätzlich zum Übernachtungspreis berechnet; in 1998 und 1999 waren das N\$ 30 (etwa DM 10) pro Person und Stunde. - Ein hoher Preis im Vergleich zu anderen Lodges und Gästefarmen in Namibia, wo "Game Drives" oder "Scenic Drives" nicht selten umsonst bzw. im Gesamtpreis enthalten sind. Allerdings war eine einstündige "Sundownertour" im Übernachtungspreis für Canyon View Camp inbegriffen; hinzu kamen die Transferfahrten von der Rezeption und zurück (Shuttle), welche jeweils eine dreiviertel Stunde dauerten und durch landschaftlich interessantes Gelände gingen. Für Gäste, die mehrere Tage im CVC blieben, war pro weitere Übernachtung eine dreistündige Geländewagensafari frei.

Wegen des außerordentlich schroffen Geländes und des daraus resultierenden Fahrzeugverschleisses und Treibstoffverbrauchs waren die "Geführten Geländewagensafaris" ein extremer Kostenfaktor für das integrierte Wildhaltungsunternehmen, trotz gesonderter Berechnung. - Das war allein schon spürbar am Treibstoffverbrauch und Reifenverschleiß pro Rundfahrt, welche stets höher waren als die Einnahmen für die "Geländewagensafari". - Deshalb wurden diese teuren Vergnügungsfahrten

möglichst in ohnehin anstehende Inspektions- und Logistikfahrten integriert; aus diesem Grunde ist aber auch eine exakte Berechnung der Wirtschaftlichkeit der Geländewagensafaris nicht möglich.

Das ungefähre Verhältnis von CNP-Gesamtfahrtkosten und Einnahmen aus gebührenpflichtigen Geländewagensafaris in den Geschäftsjahren 1998/99 (März 1998 bis Februar 1999) und 1999/2000 (März 1999 bis Februar 2000) ergibt sich aus der Tabelle (T35).

### T35

#### Betriebswirtschaftlicher Beitrag von "Geländewagensafaris" im Canyon Nature Park Namibia zum Gesamtfahrtkostenbudget der Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. in den Jahren 1999 und 2000

##### 1. CNP-Gesamtfahrtkosten und Einnahmen aus Geländewagensafaris im Touristikbetrieb im Geschäftsjahr 1998/99 (Zahlen gerundet):

Fahrtkosten (Fahrzeugabschreibung): .....	N\$ 113.000
Fahrtkosten (Fahrzeugversicherungen und -steuern): .....	N\$ 15.000
Fahrtkosten (Wartung und Reparaturen, ohne Eigenleistung): ....	N\$ 48.000
Fahrtkosten (Treibstoff): .....	<u>N\$ 37.000</u>
Fahrtkosten insgesamt: .....	<u>N\$ 213.000</u>
Einnahmen aus Geländewagensafaris: .....	<u>N\$ 38.000</u>

##### 2. CNP-Gesamtfahrtkosten und Einnahmen aus Geländewagensafaris im Touristikbetrieb im Geschäftsjahr 1999/00 (Zahlen gerundet):

Fahrtkosten (Fahrzeugabschreibung): .....	N\$ 96.000
Fahrtkosten (Fahrzeugversicherungen und -steuern): .....	N\$ 16.000
Fahrtkosten (Wartung und Reparaturen, ohne Eigenleistung): ....	N\$ 72.000
Fahrtkosten (Treibstoff): .....	<u>N\$ 38.000</u>
Fahrtkosten insgesamt: .....	<u>N\$ 222.000</u>
Einnahmen aus Geländewagensafaris: .....	<u>N\$ 60.000</u>

Von knapp 400 Gästeübernachtungen im Jahre 1998 stieg die Anzahl der Übernachtungen auf rund 700 im Jahre 1999 (plus 75%, vgl. D9); die Einnahmen aus Geländewagensafaris stiegen im gleichen Zeitraum aber nur um rund 60 Prozent, weil es in der Hauptsaison gelegentlich an Fahrern fehlte und der Fuhrpark zu klein war. (Touristen, die in solchen Spitzenzeiten nur für eine einzige Übernachtung im Canyon View Camp gebucht hatten, wurden dann anders beschäftigt.) Die Gesamtfahrtkosten im CNP waren von 1998 auf 1999 etwa gleich geblieben (wenn man von der zunehmenden Überalterung des Fuhrparks hier einmal absieht); der Anteil der Geländewagensafaris an der Gesamtfahrleistung des Fuhrparks hatte jedoch deutlich zugenommen, ohne daß Kostendeckung aus den Einnahmen für Rundfahrten auch nur halbwegs in Sicht war.

Zwar wurden die Touren möglichst in Inspektions- und Logistikfahrten integriert; bei zunehmenden Gästezahlen und Beibehaltung des Angebots, das 1997 bis 1999 gültig war, hätten für die Saison 2000 jedoch zusätzliche Geländefahrzeuge eigens für solche Safaris angeschafft werden müssen; die Einnahmen hätten zur Amortisation selbst dann nicht gereicht, wenn die ohnehin schon hohen Preise verdoppelt worden wären. - Kostendeckende Gebühren waren ausländischen Touristen nicht zu vermitteln, die mit den hohen Preisen für Fahrzeugteile in Namibia (fast alles für harte Devisen aus Europa importiert) und mit dem Verschleiß im Gelände am Großen Canyon nicht vertraut sind. Außerdem hätten bei Ausbau des Angebotes für "Geländewagensafaris" weitere Fahrer eingesetzt werden müssen, die zugleich qualifizierte Fremdenführer waren. Derart qualifiziertes Fachpersonal ist in der stadtfernen Peripherie aber ein Mangelfaktor (4.10.1.1; 4.10.4; 4.10.5; 5.4.7.4).

Zitiert wird aus einem internen Geschäftsbericht der FR vom Oktober 1999: "Aus Gästerrundfahrten wurden (im laufenden Geschäftsjahr) bis Ende September 1999 rund N\$ 45.000 eingenommen; bis zum Jahresende rechnen wir mit rund N\$ 55.000. Die Gebühr für 'Geländewagensafaris im CNP' beträgt zur Zeit N\$ 30 pro Person und Stunde. Die weitaus meisten Rundfahrten wurden mit dem geschlossenen Landrover Stationwagen gemacht, weil es in der Hauptsaison für ein offenes Fahrzeug (Landcruiser mit Sitzbänken auf der Ladefläche) meist zu kalt und windig und im Sommer zu heiß ist. Bei einer durchschnittlichen Passagierzahl von drei Personen errechnen sich rund 500 Stunden Fahrtzeit in (schwerem) Gelände allein in der vergangenen Saison. Es bedarf keines besonderen Vorstellungsvermögens,

warum der Landrover Stationwagen, der inzwischen rund 340.000 km (!) auf dem Kilometerzähler hat, fast schrottreif ist. Selbst bei dem für das Jahr 2000 gültigen Preis von N\$ 70 pro Person und Stunde bleiben die Gäterundfahrten auf den steinigen Pisten des CNP ein völlig unrentables Geschäft und sollten möglichst vermieden werden!"

Geländewagensafaris sind wohl eine regionaltypische Touristattraktion, waren im speziellen Falle Canyon Nature Park Namibia aber eine finanzielle Belastung für den integrierten Wildhaltungsbetrieb als Gesamtheit. Deshalb wurden Alternativen geschaffen, welche kostenneutral oder gewinnbringend waren: Panoramaweg, Naturlehrpfad, Wildtränken, Wanderungen, Rundflüge usw.. Schließlich gab es Kooperation mit einem spezialisierten Touristik-Konzessionär für einen "4x4-Trail" im CNP: Geländewagenenthusiasten, die gerne dafür zahlen, ihre eigenen Fahrzeuge im schroffen Gelände am Großen Fischflußcanyon zu ruinieren (4.8.2.4 Weitere Attraktionen für Fremdenverkehr).

### ***Panoramarestaurant und Buschmannbar***

Bezug wird genommen auf 4.8.2.1 Gastronomische Infrastrukturen und Entwicklung des Konzeptes "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp"; 4.8.2.4 Weitere Attraktionen für Fremdenverkehr; 4.9.1.1 Die Hauptsäulen im CNP-Touristikkonzept. - Bei den meisten Touristikunternehmen, welche in der stadtfernen Peripherie liegen bzw. operieren (Jagd- und Gästefarmen, Safariunternehmen, Lodges), sind Mahlzeiten, Getränke sowie das ganze Safari- bzw. Unterhaltungsprogramm im pauschalen Übernachtungs- bzw. Tagespreis inbegriffen. Im CNP war das jedoch nur bei den "Geführten Wanderungen im Fischflußcanyon" und "Abenteuerlichen Jagdsafaris" so (4.9.1.1).

In der "Lodge mit Canyonblick" waren ab 1999 nur noch Übernachtung, Frühstück, Mittagessen sowie kohlenstofffreie Erfrischungsgetränke, Kaffee, Tee und Kuchen in dem Preispaket enthalten, welches an die Reisevermittler gegeben wurde; Abendessen, kohlenstoffhaltige und alkoholische Getränke sowie Safariprogramm wurden extra und direkt mit dem Gast vor Ort abgerechnet. - Gründe für die widerwillige Akzeptanz dieser Neuregelung bei Reisevermittlern sind bereits analysiert worden (4.8.3.3; 4.8.3.6; 4.9.1.1; vgl. auch 4.9.3; 5.4.5.4): Reiseveranstalter und -vermittler haben dadurch geringere Provisionen; der Endkunde spart jedoch Vermittlungskosten für Mahlzeiten, Getränke und Safariprogramm - oder der Aufpreis, welcher zur Deckung der Provisionen nötig wäre, bleibt in der Kasse des lokalen Touristikbetriebes.

Ebenso schwer durchsetzbar war das Novum aber auch auf den europäischen Quellenmärkten (bei den Endkunden), denn in den üblichen Reisearrangements ist Unterkunft mit Vollpension enthalten - auch wenn es sich um "individuelle" oder "abenteuerliche" Rundreisen für Selbstfahrer handelt. Wegen dieser Erwartungshaltung der Abenteuer- bzw. Individualreisenden im Up-Market-Segment mußten mit manchen Reiseveranstaltern Spezialarrangements getroffen werden, damit sie Canyon View Camp überhaupt buchten bzw. in ihr Rundreiseprogramm aufnahmen. - Erst nach Verleihung der Gastronomie- und Touristikpreise an Canyon View Camp im CNP wurde die eigenwillige Preisgestaltung allgemein akzeptiert bzw. konnte bei der Kundschaft begründet werden.

Abweichen von der üblichen Preisstruktur war im Falle Canyon View Camp notwendig wegen der extrem hohen Kosten für Versorgung mit frischem Gemüse und Obst sowie für Getränkekühlung und Weinlagerung an dem außerordentlich schwierigen Standort. Allein deshalb waren die Betriebskosten und Preise für CVC schon hoch (T30); zusätzliche Vermittlungsprovisionen auf Speisen und Getränke sollten den Gästen erspart bleiben. Aber auch, weil es im Panoramarestaurant eine wohlsortierte Weinkarte gab mit Preisunterschieden je Flasche von mehreren hundert Rand (bis zu DM 200), und weil der Rehydrationsbedarf der cerevisiae- und oenologisch mehr oder weniger erkundungsfreudigen Wüstenreisenden sehr unterschiedlich war, konnten alkoholische Getränke in einen Pauschalpreis kaum integriert werden. Außerdem sollte das "Candlelight Dinner mit Sprechender Speisekarte", welches in der "Lodge mit Canyonblick" entwickelt worden ist (S. 375), als gastronomische Attraktion hervorgehoben werden (was auch gelungen ist).

Die Einnahmen aus Speisen und Getränken sind nicht separat gebucht worden; deshalb kann der genaue Anteil der Getränke am Gesamtumsatz der Restauration im Canyon View Camp nicht berechnet werden. Auch der betriebswirtschaftliche Beitrag des Fleisches aus CNP-Eigenproduktion (Wildpret, Ziegen) ist kaum exakt quantifizierbar. - Im Vergleich zu den Gesamtausgaben für Lebensmittel und Getränke im CNP wurde durch die separat berechnete Restauration im CVC jedenfalls ein nennenswerter Überschuß erwirtschaftet. Die Tabelle (T36) gibt einen Eindruck von der betriebswirtschaftlichen Bedeutung der zusätzlichen Einnahmen aus der Restauration in der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp (Panoramarestaurant und Buschmannbar) für das integrierte Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia insgesamt.

## T36

**Ökonomischer Beitrag der Restauration in der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp ("Panoramarestaurant" und "Buschmannbar") zum integrierten Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia (Zusätzliche Einnahmen aus Restaurant und Bar in Relation zu den Gesamtausgaben des CNP für Lebensmittel und Getränke. Datengrundlage: Geschäftsjahr 1999/2000 vom März 1999 bis Februar 2000; gerundete Zahlen aus internem FR-Bericht, Juni 2000)**

Gesamtausgaben des CNP für Lebensmittel: .....	N\$ 70.000,00
Gesamtausgaben des CNP für Getränke: .....	N\$ 30.000,00
Einnahmen aus Restaurant und Bar (Essen & Getränke): ....	<u>N\$ 125.000,00</u>
Überschuß: .....	<u>N\$ 25.000,00</u>

### Anmerkungen:

Der wirkliche Überschuß aus dem Restaurant- bzw. Barbetrieb in der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" war deutlich höher, als es hier erscheint, weil in den aufgeführten Gesamtausgaben für Lebensmittel und Getränke auch der Verbrauch der beiden Touristikkomponenten "Canyonwanderungen" und "Jagdsafaris" enthalten ist (wo Essen und Getränke inclusive waren) sowie ein Großteil des Eigenbedarfs der CNP-Angehörigen. Allerdings sind die hohen Kosten für Transport, Lagerung und Kühlung von Lebensmitteln und Getränken hier nicht berücksichtigt. Näheres im Text.

Der wirkliche Überschuß aus dem Restaurant- bzw. Barbetrieb im Canyon View Camp war sogar noch höher, als die Tabelle (T36) zeigt; in den angegebenen Gesamtausgaben für Lebensmittel und Getränke ist nämlich auch der Verbrauch für mehrtägige Canyonwanderungen und Jagdsafaris sowie der Gesamtkonsum der CNP-Angehörigen enthalten:

Wie oben erwähnt, war reichhaltiges Frühstück im Übernachtungspreispaket für Canyon View Camp einbegriffen; bei mehrtägigen Canyonwanderungen und Jagdsafaris waren drei Mahlzeiten am Tag sowie alle Getränke inclusive. Ein nicht unwesentlicher Teil der Gesamtausgaben waren kostenloses Essen und Getränke für Mitarbeiter in gehobenen Positionen (wie in der Gastronomie allgemein üblich); nur einem geringen Teil dieses Eigenverbrauchs standen Einnahmen aus dem Lebensmittel- und Getränkeverkauf im Farmladen gegenüber (welcher buchhalterisch wieder nicht von dem Verkauf sonstiger Gebrauchsgüter getrennt wurde) - Aus sozialen Gründen wurden die Lebensmittelpreise im Farmladen zugunsten der CNP-Angehörigen mit niedrigem Einkommen subventioniert (4.10.1.2), was nur teilweise durch die leicht erhöhten Preise für Tabak und Kosmetikartikel aufgefangen wurde; die Gesamteinnahmen (nicht Überschüsse!) aus dem Farmladen betragen im genannten Zeitraum (1999) nur rund N\$ 6.500.

Bei Einkauf und Lagerhaltung für den CNP-Gesamtbetrieb konnte nicht kategorisch unterschieden werden zwischen Lebensmitteln für das bezahlte Abendessen im Panoramarestaurant einerseits und Lebensmitteln für den Eigenbedarf der CNP-Angehörigen, für den Farmladen sowie für Mahlzeiten, die in Übernachtungspaketen inbegriffen waren (Frühstück und Mittagessen im CVC, Verpflegung von Canyonwanderern und Jagdgästen), andererseits. Allerdings kam der größte Teil des Fleisches, das im Jahre 1999 im Panoramarestaurant verarbeitet worden ist, aus eigenem Abschuß (Wildpret) bzw. von der eigenen Viehhaltung (Ziegen). - Hätte das Fleisch für die Gastronomie eingekauft werden müssen, dann hätte es deutliche Verluste aus dem Restaurantbetrieb gegeben; praktische Erfahrungen hierzu gab es aus den Vorjahren.

Außerdem muß betont werden, daß in der Tabelle (T36) nur die Einkaufspreise, nicht aber die extrem hohen Kosten für Transport, Lagerung und Kühlung von Lebensmitteln und Getränken für die Gastronomie im Canyon View Camp berücksichtigt sind! Andernfalls könnte bei Reisevermittlern, die auf einen Teil der Vermittlungsprovisionen verzichten mußten, sowie bei Touristen, die Speisen und Getränke separat zahlen mußten, der falsche Eindruck entstehen, die Restaurationspreise im Canyon View Camp seien überhöht gewesen. - Tatsächlich wurde im Untersuchungszeitraum 1997-2000 der Betrieb der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp für "Individuelle Rundreisende" stark subventioniert (trotz extra berechneter Restauration); allein der Werbeeffect für den CNP-Fremdenverkehrsbetrieb insgesamt, den das Panoramarestaurant einschließlich "Candlelight Dinner", "Sprechender Speisekarte" und "Buschmannbar" hatte, rechtfertigte solche Zuschüsse (vgl. 4.9.1.1).

Manche Gastronomiebetriebe in der Region, die nicht in der extremen Peripherie angesiedelt sind, erwirtschaften einen nicht unerheblichen Anteil ihres Gesamtumsatzes über die Getränke. Es gilt die

Faustregel: "Je schlechter und salziger das Essen, desto größer ist der Umsatz bei Spirituosen und Bier" (und umgekehrt). Bezüglich dieser seltsamen Wirtschaftsweisheit hatte Canyon View Camp zwar ungünstige Voraussetzungen für ein lukratives Getränkegeschäft, denn das "Candlelight Dinner" im CVC war bestimmt nicht schlecht oder versalzen, sondern ausgezeichnet im Wortsinne. Aus den vorliegenden Daten ergibt sich dennoch ein Anteil der "Buschmannbar" am Gesamtumsatz des Panoramarestaurants von gut einem Drittel. - Statt Spirituosen und großer Biermengen bevorzugten die meisten Gäste im CVC hervorragende, südafrikanische Weine zu entsprechenden Preisen.

Somit hatte die "Buschmannbar" unmittelbar finanzielle Bedeutung für das Wildhaltungsunternehmen CNP. Hinzu kamen logistische Vorteile, nämlich kurzweilige Beschäftigung von Touristen, und zwar bei geringem Personalaufwand (nur abends gab es einen "Barmann", tagsüber war Selbstbedienung mit "Strichliste" die Regel). - Kaum zu bewerten in der betriebswirtschaftlichen Gesamtrechnung ist der hohe technische und logistische Aufwand zur sachgerechten Lagerung und zum wohltemperierten Ausschank von Spitzenweinen unter den extremen Klimabedingungen am Großen Fischflußcanyon. Nicht ganz zu Unrecht galt die kleine, aber wohlsortierte Weinkarte bei reisenden Oenologen als die beste zwischen Windhuk und Oranje. Nur wenige Gastronomiebetriebe in den ländlichen Regionen Namibias halten einen solchen Aufwand für nötig; deshalb werden aber auch nur die wenigsten mit den werbeträchtigen und daher zu Recht begehrten Gastronomie- und Touristikpreisen ausgezeichnet. Insofern war die "Buschmannbar" eine wichtige Komponente im Konzept "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" hinsichtlich Steigerung der Attraktivität für Fremdenverkehr.

Die Restauration im Canyon View Camp aus den Übernachtungspaketen für Reisevermittler z.T. herauszunehmen und separat mit den Endkunden abzurechnen, hat sich für CNP in mehrfacher Hinsicht ausgezahlt: es gab zusätzliche Einnahmen für den Wildhaltungs- und Touristikbetrieb, bei insgesamt nicht wesentlich höheren Kosten für die Touristen im Vergleich mit All-Inclusive-Paketen; außerdem mehr Freiraum für individuelle Erlebnisgastronomie als zusätzliche Attraktion für Fremdenverkehr. - Durchsetzbar war dieses Novum wiederum nur wegen der ausgezeichneten Gastronomie und sonstiger Dienstleistungen für anspruchsvolle Fernreisende, die sich so stark von der Leistung anderer Lodges abhoben, welche ebenfalls in der stadtfernen Peripherie angesiedelt sind, daß die Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp zu einer Destination für "Individuelle Namibiarundreisende" im Up-Market-Segment geworden ist, die auch von scharf kalkulierenden Reiseveranstaltern und -vermittlern nicht ignoriert werden konnte.

### **Andenkenladen**

Bezug wir genommen auf 4.8.2.4 Weitere Attraktionen für Fremdenverkehr. - Das ursprüngliche Ansinnen, aus sozialen Gründen hauptsächlich Handarbeiten der Namaleute sowie von "Penduka" zu verkaufen, erwies sich als blauäugig: die meisten Touristen, welche sich im Canyon View Camp mit Andenken und Mitbringseln versorgten, bevorzugten industriell gefertigte Massenware aus Südafrika oder Indien, vor allem T-Shirts und Safarikappen mit aufgedruckten Wild- oder Ethno-Motiven. Es bestätigte sich der Rat von Fachleuten im Souvenirgeschäft, das Sortiment eines Andenkenladens in einer abgelegenen Lodge dürfe nur sehr behutsam, nach und nach aufgebaut werden, um die Ansprüche der speziellen Klientel zu testen und Ladenhüter zu vermeiden.

### **T37 Übersicht zum Souvenirgeschäft im CNP in den Geschäftsjahren 1997/98, 1998/99 und 1999/2000 (gerundete Zahlen aus internen FR-Berichten):**

Verluste aus Souvenirgeschäft 1997/98:	- N\$ 850,00	(Bestandsgründung)
Verluste aus Souvenirgeschäft 1998/99:	- N\$ 6.500,00	(Bestandseinkäufe)
	+ N\$ 2.200,00	(Verkaufseinnahmen)
Verluste aus Souvenirgeschäft 1999/2000:	- N\$ 19.000,00	(Bestandseinkäufe)
	+ N\$ 13.000,00	(Verkaufseinnahmen)
Warenrestbestandswert im Jahre 2000:	≈ N\$ 10.000,00	
Gesamtverlust:	- N\$ 1.150,00	

Die Tabelle (T37) gibt einen Überblick zum Souvenirgeschäft. Es gab zwar Verluste, allerdings gingen diese bis zur Einstellung des CNP-Touristikbetriebes in 2000 zurück. Die Tendenz zeigt klar, daß im Geschäftsjahr 2000/01 erstmals Gewinne erwirtschaftet worden wären, denn es gab nun einen bezahlten Warenbestand, welcher auf die Ansprüche der Kunden zugeschnitten war. - Nach Angaben von Mariana Niehaus-Ward (mündl. 1997 - 1999), Inhaberin der Firma "Lodge Friend", die

spezialisiert ist auf Lieferung von Andenken an Lodges in Namibia, Südafrika, Botsuana und Simbabwe, wurden Ende der 1990er Jahre in den Läden ihrer Kunden Jahresumsätze um N\$ 10.000 - N\$ 100.000 erzielt (ca. DM 3.000 - 30.000), allerdings erst nach Anlaufzeiten von zwei bis fünf Jahren. Diese Angaben decken sich mit den Erfahrungen der Lodge- und Gästefarmbetreiber in der Buchungsgemeinschaft LOGUFA, die das Souvenirgeschäft schon länger betreiben und von uns befragt worden sind, bevor der Warenbestand für den Andenkenladen im CNP aufgebaut worden ist. - Für ein integriertes Wildhaltungsunternehmen mit Fremdenverkehr bringt ein Andenkenladen also zusätzliche Gewinne vor Steuer in halber Höhe der genannten Umsätze bei geringem Aufwand.

Der Umsatz ist naturgemäß abhängig von der Gästezahl, aber auch von der speziellen Klientel einer Touristenherberge. Finanziell besser situierte Fernreisende kaufen wohl etwas teurere Andenken für sich selbst, das gilt aber nicht unbedingt für Mitbringsel; es klingt fast paradox, doch die weniger finanzkräftigen Reisenden geben insgesamt mehr Geld für Andenken und Mitbringsel aus. - Weil die CNP-Touristik auf das Up-Market-Segment (mit relativ niedrigen Übernachtungszahlen) ausgerichtet war, wäre der längerfristige Gewinn aus dem Andenkengeschäft wohl eher unterdurchschnittlich gewesen. Zudem gilt die Faustregel: je näher eine Herberge am Abflughafen bzw. -datum der Reisenden liegt, desto besser läuft der Verkauf von Andenken und Mitbringseln. Insofern war die hauptstadtferne Lage des Canyon View Camp ungünstig für ein lukratives Souvenirgeschäft.

Neben den direkten, pekuniären Einnahmen kaum zu überschätzen ist allerdings der indirekte Wert eines Andenkenladens hinsichtlich Vermarktung eines Touristikunternehmens. Besonders gilt das für hochwertige Artikel, die über längere Zeit immer wieder eine Erinnerungsbrücke herstellen, wie z.B. Andenken mit dem Logo des Touristikbetriebes oder mit typischen Landschaftsbildern oder auch lokale Handarbeiten. Positive Erinnerungen an einen schönen Urlaub werden dadurch lange wachgehalten und beeinflussen die zukünftige Reiseplanung, und zwar nicht nur die eigene, sondern auch die von Freunden und Bekannten. Ein wohlsortiertes Andenkensortiment ist ein wichtiges Glied in dem Vermarktungsprinzip, sich immer wieder in Erinnerung zu bringen. - Postkarten und Aufkleber mit dem markanten Firmenlogo gab es im CNP daher umsonst.



P333

*Panoramarestaurant mit Buschmannbar und Andenkenladen. - Positive Synergismen mehrerer Touristikkomponenten für integrierte Wildhaltungsbetriebe. (Canyon View Camp im CNP, 1999)*  
*Die pekuniären Einkünfte aus Restauration, Getränkebar, Andenkenladen, Rundflügen und anderen Nebenkomponten der CNP-Touristik waren zwar marginal, bei Geländewagensafaris gab es sogar Verluste, in betriebswirtschaftlicher Gesamtsicht ergaben sich jedoch positive Synergismen bezüglich Investitions- und Betriebskosten, Logistik und nicht zuletzt hinsichtlich genereller Attraktivitätssteigerung der abseits gelegenen "Lodge mit Canyonblick" für den globalen Fernreiseverkehr: Gastronomie- und Touristikauszeichnungen wurden an Canyon View Camp verliehen; damit konnten bei scharf kalkulierenden Reisevermittlern und kritischen Touristen höhere Übernachtungspreise gerechtfertigt werden.*

#### 4.9.1.3 Synergismus mehrerer Touristikkomponenten

Die knappen Investitionsmittel, die dem Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia ab 1997 für Fremdenverkehrsinfrastrukturen, Werbung und Vermarktung zur Verfügung standen, wurden stark konzentriert auf das Konzept "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" für Individuelle Namibiarundreisende (Selbstfahrer) und kleine Reisegruppen. Der "Canyonblick" ist die Hauptattraktion für den Ferntourismus zum Großen Fischflußcanyon; außerdem ist das ein natürlicher Bestandteil des Landschaftspotentials, der nicht erst zeit- und kostenaufwendig verbessert, aufgebaut und gehegt werden muß, wie etwa Großwildbestände. Anfangs nicht vorhersehbar waren allerdings die hohen Betriebskosten für die exponierte Lodge mit Canyonblick (4.8.2.1), die Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von qualifiziertem Personal (4.10.1.1) sowie der erhebliche Aufwand für Werbung und Vermarktung (4.9.3). Zudem gab es scharfe Konkurrenz auf der anderen Canyonseite (Cañon Lodge), die von öffentlichen Infrastrukturen profitiert und damit gewisse Preisgrenzen setzt.

Der forcierte Aufbau des Landschaftspotentials "Großwild" für Jagd- und Phototourismus (durch Aussetzen von Großwild gleich zu Versuchsbeginn in 1997) hätte zwar gewisse Investitionen für Wildansiedlung und Hegeaufwand erfordert (4.8.1.3), während die spektakuläre Geomorphologie bzw. der "Canyonblick" schon da waren und sogleich touristisch genutzt werden konnten. Dem gegenüber standen jedoch die Investitionen für den Aufbau der "Lodge mit Canyonblick", mit Übernachtungs- und Restaurationskapazitäten für sechzehn Personen, sowie die Personal- und Logistikkosten einer Luxusherberge für Rundreisende, welche im Vergleich zu den Kosten für die Gastronomie einer Jagdfarm bzw. eines Jagdsafariunternehmens, wo höchstens vier Gäste gleichzeitig beherbergt werden, deutlich größer sind. Letztlich war der Jagdbetrieb im CNP lukrativer als die Lodge für Individuelle Namibiarundreisende, trotz der relativ geringen Großwildbestände, weil das Einkommen pro Gast und auch die Verweildauer wesentlich höher sind (4.9.1.1). Allerdings wurden die Infrastrukturen des Canyon View Camp auch für den Jagdbetrieb genutzt.

Die geführten Wanderungen im Großen Fischflußcanyon brauchten ebenfalls die Infrastrukturen und Logistik der Lodge am Canyonrand und zudem Investitions- und Betriebsmittel für Campingmaterial, Pässe in den Großen Canyon, Versorgung der Flußcamps sowie hochqualifizierte Wanderführer, also deutlich höhere Kosten, bei Preisen für die Wanderungen, welche pro Tag nicht höher sein konnten als die Übernachtungspreise in der Lodge. Dadurch erschien das Kosten-Nutzen-Verhältnis für den CNP-Gesamtbetrieb zunächst viel ungünstiger als beim Konzept "Lodge mit Canyonblick" für Übernachtungsgäste auf Namibiarundreise. Die betriebswirtschaftlichen Vorteile der mehrtägigen Canyonwanderungen wurden erst allmählich klar: kompakte Gruppen mit längerer Verweildauer und eigenem Reiseführer, der bei der Betreuung mithalf; dadurch weniger Aufwand für Transferfahrten, individuelle Betreuung, Wäscherei *etc.* (4.8.2.2; 4.9.1.1). Außerdem gab es für die geführten Canyonwanderungen keinen infrastrukturell begünstigten Mitbewerber, der Preisobergrenzen erzwang; die zusätzlichen Versorgungs- und Logistikkosten konnten leichter an die Kunden weitergegeben werden, zumal sich herausstellte, daß ein zahlungskräftiges Marktsegment existiert.

Insofern erwies es sich letztlich als unklug, bei der jährlichen Prioritätensetzung im Investitions- und Betriebskostenbudget für das Gesamtunternehmen vor allem den Aufbau und die Vermarktung des Canyon View Camp zu fördern, während die beiden anderen Hauptsäulen im Touristikkonzept, nämlich Geführte Canyonwanderungen und Abenteuerliche Jagdsafaris, stets etwas diskriminiert worden sind. Das lag wohl teilweise an der Führungsstruktur des Konsortiums für den CNP, wo standortferne Ausländer das letzte Wort hatten, weil sie Hauptgeldgeber waren (4.9.3). Es muß aber auch an die regionaltypischen Komplikationen bei der Registrierung als Jagdfarm erinnert werden, welche den Aufbau des Safarijagdbetriebes empfindlich verzögert haben (4.8.2.3; 4.11). Außerdem sei betont, daß der CNP erst durch die Auszeichnungen für das Canyon View Camp als Up-Market-Destination auf der touristischen Landkarte erschienen ist; das damit erworbene Renommée hat auch die Werbung von Klienten für Up-Market-Canyonwanderungen und Jagdsafaris erleichtert (4.8.3.6).

Letztendlich hat sich keine der drei Hauptsäulen im Touristikkonzept als tragfähig genug erwiesen, die erwünschte Funktion als nachhaltige Geldquelle für den integrierten Wildhaltungsbetrieb alleine zu erfüllen. Noch weniger könnten das die kleineren und größeren Fremdenverkehrsattraktionen, die sonst noch im CNP aufgebaut worden sind, obgleich ihr pekuniärer Beitrag zum Gesamtunternehmen z.T. nicht gering war (4.9.1.2). Es gibt jedoch Synergismen, die durch gleichzeitige Realisierung von mehreren Touristikkomponenten entstehen. - Folgendes gilt nicht nur für die Westseite des Großen Canyons, sondern auch für die anstehende touristische Erschließung des Diamantensperrgebietes und des Richtersveld Nationalparkes bzw. des AiAis-FishRiverCanyon-Richtersveld Internationalparkes, also für die ganze Region am unteren Fischfluß und Oranje sowie für Fremdenverkehrsdestinationen an marginalen Standorten generell:

Verschiedene Fremdenverkehrsformen, die bezüglich Investitions- und Betriebskosten teuer für den Touristikunternehmer, pro Gästenacht aber auch relativ einkommensstark sind, können auf die selben Infrastrukturen und Logistiksysteme aufgebaut werden. Im CNP konnten die drei Hauptsäulen im Fremdenverkehrskonzept, nämlich "Lodge mit Canyonblick", "Geführte Canyonwanderungen" und "Abenteuerliche Jagdsafaris", alle die allgemeine Infrastruktur und Logistik für Fremdenverkehr an der Siedlungsgrenze sowie die speziellen Versorgungsstrukturen für das Canyon View Camp nutzen. Weitere Attraktionen, wie etwa Canyonrundflüge, Geländewagensafaris (4x4-Trails), Panoramaweg Naturlehrpfad (Nature Trails), konnten ebenfalls darauf aufbauen. Die Zielgruppen und damit auch die Buchungspfade und Vermarktungswege für verschiedene Naturtouristikformen sind zwar sehr unterschiedlich, dennoch können auch hier Synergismen genutzt werden, z.B. ein Buchungsbüro in der Hauptstadt, das mehrere Touristikoperationen bedient, oder auch Werbungsreisen nach Übersee, wobei Besuche von einschlägigen Touristikmessen und Reiseveranstaltern kombiniert werden können (4.8.3 Marktforschung und Vermarktung).

So können auf der Ebene des Einzelbetriebes zusätzliche Einkommensquellen erschlossen werden, ohne wesentlich höhere Investitions- und Betriebskosten. Dieser Effekt wirkt noch stärker, wenn für spezielle Fremdenverkehrsformen Konzessionen an Subunternehmer vergeben werden, anstatt sie selbst zu entwickeln. Hinzu kommt, daß Synergismen, welche durch Versorgung von Personal und Gastronomie mit selbstproduzierten Gütern entstehen (Gartenbau, Viehhaltung, Holzeinschlag, Wildpret *etc.*), viel stärker wirksam werden, wenn sie den Bedarf mehrerer Touristikoperationen abdecken (bei annähernd gleichen Produktionskosten). - Derartige Landnutzung ist i.d.R. ja nicht nur deshalb betriebswirtschaftlich marginal, weil es naturräumliche Grenzen gibt (z.B. Wasserknappheit für Gartenbau oder geringe Weide für Viehhaltung), sondern weil kaufkräftige Absatzmärkte fehlen. Wenn aber lokale Nachfrage durch Wildhaltungsbetrieb und Fremdenverkehr entsteht, dann lohnt sich die Produktion von Nahrungsmitteln und Verbrauchsgütern, die sonst im fernen, städtischen Zentrum teuer eingekauft werden müßten (4.9.1.4 Marginale Landnutzungskomponenten im CNP).

Auf regionaler Ebene werden "kritische Größen" für die Gründung von Dienstleistungsunternehmen eher erreicht, wenn mehrere, derart hochdiversifizierte Naturtouristikbetriebe ähnliche Versorgungs- und Logistikstrukturen sowie hochqualifiziertes Personal benötigen (Lieferung von speziellen Bedarfsgütern, Flugzeugwartung, aber auch freie Wanderführer, Berufsjäger usw.). Sobald spezielle Dienstleistungsbetriebe entstehen, kann der Faktor "Outsourcing" greifen, mit Kosteneinsparungen für den Einzelbetrieb. Daraus entstehen wieder positive Rückkopplungseffekte, was zu einem generellen Aufschwung (Boom) im regionalen Wildhaltungs- und Touristiksektor führen kann (4.7.6). - *Regionale* Synergismen durch Diversifikation und Arbeitsteilung können allerdings nur wirksam werden, wenn die Nachfrage für spezielle Touristikattraktionen groß genug ist und positive Synergie nicht durch ruinösen Wettbewerb um Marktanteile kompensiert wird.

#### 4.9.1.4 Marginale Landnutzungskomponenten im CNP

Für alle folgenden Unterkapitel wird zunächst Bezug genommen auf Kapitel 4.3.1 Erkundung von Optionen für diverse Landnutzungskomponenten.

##### *Gartenbau und regionale Vergleiche*

Nach der ersten Erkundung war bereits klar, Gartenbau konnte keine bedeutende Einkommensquelle für das integrierte Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia sein. Ein praktischer Versuch auf Farm Waldsee (CNP-Exklave), der im Rahmen der marktwirtschaftlich orientierten Existenzgründungsförderung für Namaleute durchgeführt worden ist, bestätigte dies (4.3.2; 4.10.2 Förderung von Existenzgründungen, Fallstudie 2):

Zu der naturräumlichen Ungunst (schlechte Böden, Trockenheit, Spätfröste, extreme UV-Strahlung und hoher Schädlingsdruck) kommen sozio-ökonomische Faktoren, die marktorientiertem Gartenbau am unteren Konkiep und Fischfluß entgegenstehen: geringe Neigung der Namaleute zum Gartenbau (pastorale Viehhalter); starker Konkurrenzdruck auf den städtischen Märkten der Region (importiertes Obst und Gemüse aus den landwirtschaftlichen Gunsträumen Südafrikas); hohe Kosten für den Transport von abgelegenen Grenzfarmen in die Städte (welche an den Hauptverkehrsachsen nach RSA liegen) in Relation zu geringen Einnahmen aus unregelmäßigem Verkauf kleiner Mengen. - Höhere und stetige Produktion wäre speziell auf Farm Waldsee durch Investitionen in qualifiziertes Personal, Bewässerungsanlagen, Gartenbaumaschinen, Kühlanlagen *etc.* wohl möglich, weil es Grundwasser und Anbaufläche genügend gibt, bei der billigen Konkurrenz aus Südafrika jedoch nicht rentabel. (Genau deshalb war Gartenbau als Haupteinkommensquelle von den Vorbesitzern der Farm aufgegeben worden, nachdem die alten Bewässerungsanlagen aus der Gründerzeit in der Jahrhundertflut von Konkiep und Guriep in den Jahren 1973/75 untergegangen waren.)



Andererseits war die marktferne Lage des Canyon Nature Park, verbunden mit hohen Einkaufs-, Transport- und Lagerungskosten für frisches Obst und Gemüse (4.7.3.3), ein Grund, die Gärten am Wohn- und Verwaltungszentrum Soutkuil auszubauen (soweit das in dem felsigen Gelände möglich war) - nicht zum Verkauf der Produkte in der Stadt, sondern für den Bedarf der CNP-Angehörigen und für den Gastronomiebetrieb (Panoramarestaurant): durch Eigenproduktion von Gemüse, Salat und Kräutern - wenngleich in kleinen Mengen, aber in Verbindung mit der fast autarken Versorgung mit Frischfleisch (Wildpret und Kleinviehzucht, s.u.) - konnte die Zahl der Versorgungsfahrten zum nächsten Lebensmittelgroßmarkt (Keetmanshoop, fast 200 km Distanz) deutlich reduziert werden. - In der warmen Jahreszeit, wenn die Gärten bestellt waren, brauchte die sonst wöchentliche Versorgungsfahrt nach Keetmanshoop nur alle zwei bis drei Wochen stattzufinden, also Verringerung der Fahrtkosten zur Versorgung des CNP mit Lebensmitteln auf etwa die Hälfte!



P334

*Einer von mehreren Gärten im Canyon Nature Park Namibia. - Marginale Landnutzungskomponente in der südwestafrikanischen Trockenlandschaft? (Anwesen Soutkuil im CNP, 1998)*

*Anbau von Kräutern, Salat, Gemüse und Obst für den Eigenbedarf von Personal und Gastronomie schafft positive Synergismen für integrierte Wildhaltungsunternehmen mit Fremdenverkehr in der stadtfernen Peripherie, trotz naturräumlich marginalem Standort für Gartenbau.*

Ein betriebswirtschaftlicher Vorteil von Teilautarkie bei der Versorgung mit Lebensmitteln, der für ein integriertes Wildhaltungsunternehmen fast noch bedeutender ist als Einsparungen durch geringeren Treibstoffverbrauch und Fahrzeugverschleiß, liegt im Personalbereich: die Betriebsleiter sowie fähige Vor- und Hauptleute (im afrikanischen Grenzland eine Rarität; 4.10.1.1; 4.10.5; 5.4.7.4), also Fach- und Führungskräfte, denen im allgemeinen die praktische Nachschublogistik stadtfern gelegener Wildhaltungs- und Fremdenverkehrsbetriebe persönlich obliegt, werden entlastet. - Im CNP gab es durch die Reduktion der Versorgungsfahrten in die Stadt deutlich weniger Personalengpässe bei Wildschutz und Hege, Kontrolle und Wartung von Parkinfrastrukturen sowie bei Gästebetreuung und Fremdenführung. - Das bedarf vielleicht einer Erläuterung:

Planung und Durchführung einer Versorgungsfahrt in die Stadt binden zwei Personen, die gewisse Fähigkeiten und Qualifikationen haben, für mindestens zwei Tage: Abgleich von Lagerbeständen und Einkaufsplanung, die nötigen Vorbestellungen, praktische Einkaufsorganisation sowie sachgerechte Einlagerung von Lebensmitteln sind alleine schon komplex genug, um die meisten europäischen Studenten, die als Praktikanten im CNP waren, aber auch Köche aus Europa, die im CNP gearbeitet haben, zu überfordern. Für die Fahrt auf öffentlichen Straßen braucht mindestens eine Person den Führerschein und zudem genug Verantwortungsbewußtsein, sich in der Stadt nicht zu betrinken. Während eine Person die Einkäufe tätigt, muß die zweite das Fahrzeug zuverlässig vor den allgegenwärtigen Dieben bewachen - anstatt einen Teil der bereits gekauften Waren zu verhöckern, Besuche zu machen und sich zu betrinken. - Für Europäer klingt das wohl ziemlich kurios, doch aus einem oder mehreren dieser Gründe war keine einzige Person aus dem Kreis

der Namaleute im CNP für derartige Versorgungsfahrten geeignet (4.10.4 Natur- und Kulturgrenzen), obwohl manche in hohen Schlüsselpositionen waren (4.10.1.2 Nama und CNP: Identifikation, Motivation, Partizipation, Integration).

Genauere Berechnung der Kosteneinsparung bzw. Vorteile durch Integration von Gartenbau in das Wildhaltungsunternehmen CNP ist nicht möglich, weil zu viele Einzelfaktoren eine Rolle spielen, über die nicht Buch geführt worden ist: für manche Leute war der Garten ein Freizeitvergnügen (Unterhaltungswert); es gab nicht nur die Firmengärten, die von CNP-Angestellten bestellt wurden, sondern auch Privatgärten, von denen die Gastronomie gelegentlich Überschüsse aufkaufte oder gegen andere Lebensmittel eintauschte; Wasserverbrauch für Gartenbewässerung, Arbeitsaufwand für Gartenpflege, Kosten für manuelle Schädlingskontrolle *etc.* können nicht genau quantifiziert werden. Doch allein durch den signifikanten Rückgang der Mobilitätskosten (Fahrzeuge, Treibstoffe *etc.* für Versorgungsfahrten) wurde der Aufwand für Gartenbewirtschaftung mehr als aufgewogen; die Synergismen im Personalbereich sprachen noch stärker zugunsten Gartenbau für den Eigenbedarf.

Hinzu kommt die Wertschätzung von "biologisch" oder "ökologisch" orientierten Fernreisenden aus Europa, insbesondere Deutschland, für "selbstproduzierte Farmprodukte"; dieser ideelle Faktor sollte in seinen Werbewirkungen für ein Naturtouristikunternehmen nicht unterschätzt werden. Gästefarm Sinclair (am Namibrand bei Helmeringhausen), die bei der Entwicklung des Konzeptes für Canyon View Camp bereits vorgestellt worden ist (4.8.2.1), wirbt seit Jahrzehnten erfolgreich damit, daß ein Großteil der Lebensmittel, die auf den Tisch kommen, aus "biologischer" Eigenproduktion stammt, also auf traditionelle Art und Weise im Farmgarten angebaut wird bzw. von einer Viehherde kommt, die auf natürlicher Weide steht und nicht zugefüttert wird. - Die Inhaber bestätigen auch, daß selbst produziertes Fleisch, Gemüse, Obst *etc.* für eine stadtferne Gastronomie die "besten und billigsten Produkte" sind (Gunther und Hannelore Hoffmann, mündl. 1997 - 2000).

Aus gleichen Gründen hat Nature Investments, Trägerfirma von Gondwana Cañon Park, in 1999 erhebliche Finanzmittel in einen Gartenbetrieb mit Bewässerungsanlagen und Gewächshäusern sowie Anlagen zur Schweine- und Kleinviehhaltung investiert. Das dient nicht nur der Versorgung von Cañon Lodge, Cañon Road House und Cañon Village mit frischen Lebensmitteln (bei der hohen Gästezahl und rund hundert Mitarbeitern in der Hauptsaison reicht die Produktion nicht, um den Bedarf zu decken), sondern die "biologische Landwirtschaft zur Selbstversorgung" kann besichtigt werden. - Bei europäischen Stadtmenschen findet das großen Anklang; der "Bauernhof in der Felswüste" ist ein Teil des Unterhaltungsprogrammes der Cañon Lodge geworden (Manni Goldbeck, Managing Director Nature Investments, mündl. 2000).

Außerdem hat ein langjähriger Staatspräsident Namibias, dem intensivere Landwirtschaft im Süden des "Land of the Brave" als Grundlage einer dichteren Besiedlung der Trockenwüste mit schwarzen Krausköpfen vorschwebt, anlässlich einer Visite des Gondwana Cañon Park in 2002 den Gartenbaubetrieb der Cañon Lodge öffentlich zum leuchtenden Vorbild erklärt (vgl. 5.1.1): das partizipative Wildhaltungskonzept mit Tourismus und Namaleuten, das die Trägerfirma Nature Investments in Anpassung an die ökologisch, ökonomisch und sozial fragile Standortsituation entwickelt hat, fand nur mäßiges Interesse beim Präsidenten; besonders beeindruckt war der Landesvater, der aus dem relativ regenreichen Amboland stammt, von den Gärten und der eigenen Milch- und Käseproduktion der Cañon Lodge, also vom "Bauernhof in der Wüste" (der wohl positive Synergieeffekte für den Touristikbetrieb hat, aber nicht annähernd zur Versorgung von Personal und Gastronomie reicht). - Der Auffassungsgabe von Dr. h.c. Nujoma nach ist diese grüne Oase, auch mit Blick auf die Werft der Cañon Lodge mit gut hundert Namaleuten, ein schlagender Beweis für die schon öfters öffentlich vorgetragene Ansicht, die geringe Bevölkerungsdichte im Süden Namibias sei Folge des "Ausrottungsfeldzuges" der "Kolonialisten" gegen die "Afrikaner"; bei intensiverer Bodennutzung (wie im Amboland) könne der Süden wesentlich mehr Menschen ernähren als gegenwärtig dort leben, weswegen Namaland "mit Afrikanern aufgefüllt" werden müsse. - Für blonde Betriebswirte ist solcherart Anerkennung in dunklen Zeiten von Zwangsenteignungen "landwirtschaftlich ungenutzten" Farmlandes (mit florierendem Wildhaltungs- und Touristikbetrieb) ein zusätzlicher Beweggrund zur Anlage von grünen Gärten mit Arbeitsplätzen für schwarze Menschen in der südwestafrikanischen Trockenwüste (vgl. 5.4.7.5).

Die signifikante Bedeutung von Kleingärten für die Ernährung armer Leute in afrikanischen Städten ist von DRESCHER (1998, 2001) an Beispielen in Sambia analysiert worden. Der Privatgarten, den im Untersuchungszeitraum 1997 bis 2000 jeder festangestellte CNP-Angehörige hatte, war zur Ernährungssicherung zwar nicht nötig, weil es regelmäßiges Einkommen aus dem Touristikbetrieb gab; doch waren frische Produkte aus dem Garten eine vitaminreiche Bereicherung des Speisezettels und Entlastung für die Haushaltskasse. Zudem gab es eine bemerkenswerte Vorbildfunktion: die Sippen und ehemaligen Nachbarn, welche noch in den Armenvierteln von Keetmanshoop, Bethanien, Aus und Lüderitz lebten, legten Kleingärten an ihren Hütten an - nach dem Vorbild ihrer Verwandten und Freunde im Canyon Nature Park Namibia, denen Land und Motivation für Gartenbau gegeben wurden (4.10.1.2; 4.10.2).

• In Übereinstimmung mit den Erfahrungen anderer Wildhaltungsbetriebe mit integrierter Touristik, die in der stadtfernen Peripherie Südwestafrikas angesiedelt sind, kann als Faustregel gelten: wenn Wasser für Bewässerung kein begrenzender Faktor ist, dann lohnt sich Gartenbau für den Eigenbedarf des Personals und die Gastronomie allemal. Wenn aus anderen Gründen (z.B.

Gästetransfers) mindestens eine Fahrt wöchentlich in das nächste städtische Zentrum nötig ist, dann kann es allerdings billiger sein, dort Obst und Gemüse einzukaufen und die mühselige Gartenbewirtschaftung in der Trockenwüste zu lassen. Wo Elefanten vorkommen, ist der Aufwand zum Schutz der Gärten (Elektrozäune) meist zu groß; in dieser Hinsicht waren im CNP schon Paviane, Kudus, Hasen und Stachelschweine ein großes Problem, denn in der Wüste wirkt ein grüner Garten natürlich wie ein Magnet auf wilde Herbivoren.

### *Imkerei, Kleinvieh und Schädlinge*

Wildbienenhonig wurde gesammelt für Eigenbedarf und CNP-Gastronomie. Kommerzielle Imkerei wäre auf Farm Waldsee wegen des großen Bestandes von *Acacia karroo*, *A. erioloba* und *A. mellifera* (!) möglich; im Untersuchungszeitraum gab es jedoch keinen CNP-Angehörigen, der sich der Bienenzucht widmen konnte oder wollte. Allerdings sollte Imkerei in den Galeriewäldern von Konkiep und Guriep als Zukunftsoption beachtet werden. Außer Ziegen (siehe folgendes Kapitel) wurden im Canyon Nature Park an Kleinvieh nur Hühner und Gänse gehalten; Anschaffung von Kaninchen und Schweinen war aber geplant.

Für Integration von Kleinviehzucht in einen Wildhaltungsbetrieb (in landwirtschaftlich marginalem Gebiet) gilt das im Kapitel Gartenbau gesagte sinngemäß. Nennenswertes finanzielles Einkommen ist kaum realisierbar, es können aber Versorgungskosten eingespart werden (Synergieeffekte). Hühner und Schweine sind für die Haltung an Gästefarmen oder Lodges auch deshalb interessant, weil Speisereste aus der Gastronomie nutzbringend verfüttert werden können, anstatt sie mit einem gewissen Aufwand so entsorgen zu müssen, daß sie für Paviane und Hyänen unzugänglich sind.

Allerdings muß Kleinvieh mit Zäunen, Fallen, Hunden und Gewehr vor Raubwild geschützt werden (ähnlich wie Gärten gegen wilde Pflanzenfresser "verteidigt" werden müssen). Das Spektrum der Kleinviehschädlinge reichte im CNP von Schlangen, Mangusten, Schakalen und Luchsen über Paviane bis zum Leopard; in anderen Gebieten kommen noch Tüpfelhyänen und Löwen dazu. Erwähnt seien auch Namaleute, in anderen Gebieten sind das Herero, Dama oder Buschleute, die sich nicht nur durch Zuckermelonen zum Gartenbau bekehren lassen, sondern durch den Anblick von schlecht behütetem Kleinvieh zu gewissen Atavismen verleitet werden.

Der Aufwand für Schädlingskontrolle muß gegen den eher marginalen Nutzen von Kleinviehhaltung für integrierte Wildhaltungsbetriebe abgewogen werden. Im Rahmen einer vernünftigen Wildhaltung werden Arten, die im angrenzenden oder integrierten Kulturland zu Schädlingen werden, zwar effizient kontrolliert (Kontrollmanagement), jedoch nicht rücksichtslos bekämpft; sinngemäß gilt das ebenso für atavistische Krausköpfe in einem lokalpartizipativ orientierten Wildhaltungsunternehmen. Kontrollmanagement bedeutet u.a. auch Wildschadensverhütung durch vernünftige Kosten-Nutzen-Abwägung und Entwicklung von landschaftsgerechten Landnutzungskonzepten. Insofern wäre es unklug, in einem Landnutzungssystem, das auf Wildhaltung für Naturtourismus basiert, Raubwild übermäßig zu reduzieren oder gar auszurotten, nur weil es eine Gefahr für das Kleinvieh ist.

### *Viehhaltung und ein Versuch mit Ziegen*

#### 1. Lokales Landschaftspotential, Marktsituation und Integration in die Wildhaltung

Ökonomisch gesehen wäre Viehhaltung als eine Hauptkomponente der Landnutzung im integrierten Wildhaltungsbetrieb Canyon Nature Park denkbar gewesen. Es gab im Untersuchungszeitraum 1997 - 2000 genug Weide, besonders in der Exklave Waldsee, wo schon länger kein Vieh mehr gestanden hatte, sowie nennenswerte Nachfrage nach Rindfleisch, vor allem aber nach Ziegenfleisch (Schlachtkapater). Diesbezügliche Überlegungen, die in 1997 angestellt worden sind, hat MAURER (1998) in seiner Staatsexamensarbeit allerdings überbewertet, denn im Interesse eines betriebswirtschaftlich diversen Wildhaltungskonzeptes und vor allem hinsichtlich Förderung der Biodiversität sollte Großvieh- bzw. Ziegenhaltung im Canyon Nature Park allenfalls eine Nebenrolle spielen, und zwar in der Exklave Waldsee.

Marktsituation: Nach Angaben der Viehhändler, mit denen wir auf den Viehmärkten in Bethanien und Keetmanshoop von Mitte 1997 bis Ende 2000 geschäftlich zu tun hatten, waren in jenem Zeitraum die Hauptabnehmer für Ziegenfleisch aus Namibia die wohlhabenden Asiaten bzw. Moslems in den städtischen Ballungsräumen von Kapstadt, Durban und Johannesburg. - Viele Farmer, die in der Umgebung des CNP noch stets Viehwirtschaft betreiben, haben wegen der guten Nachfrage und hohen Preise für Schlachtkapater im Laufe der 1990er Jahre von Schaf- auf Ziegenhaltung umgestellt.

Für Rindfleisch war der ausländische Absatzmarkt im Untersuchungszeitraum zwar nicht so günstig, es gab aber eine Marktnische im Süden Namibias: weil ein Großteil des hochwertigen Rindfleisches, das in den zentralen und nördlichen Regionen Namibias produziert wird, ins Ausland geht, gibt es im Süden des Landes, wo aus naturräumlichen Gründen überwiegend Kleinvieh gehalten wird, einen gewissen Mangel. - Rindfleisch, das aus dem Norden in die Fleischereien im äußersten Süden Namibias gelangt, ist meist minderwertig und wird außerdem noch nach Buren- und Namaart zersägt und nicht gastronomiegerecht zerlegt. Die Up-Market-Gastronomie im wachsenden Touristiksektor des Südens braucht Spitzenqualität, die mit hohem logistischem Aufwand aus Windhuk, Mariental oder Upington (RSA) besorgt werden muß.

Neben der günstigen Marktsituation für Ziegen- und Rindfleisch ergab sich aus dem letztgenannten Zusammenhang ein weiterer Grund für Integration von Viehhaltung in das Wildhaltungsunternehmen: Deckung des Eigenbedarfs an hochwertigem Fleisch für CNP-Angehörige und Gastronomie. - Es gab zwar genug Wildpret aus eigenem Abschub (Kudu, Zebra, Springbock, Klippspringer *etc.*); für Leute, die nicht täglich Wildpret mögen, wurden aber zusätzliche Fleischsorten benötigt. - Hinzu kommt die soziokulturelle Affinität der Namaleute zur Viehhaltung, welche es ratsam erscheinen ließ, die traditionelle Viehhaltung in das moderne "Farmen mit Wild und Touristen" zu integrieren (4.10).

Für Ziegenhaltung sind die Farmen am Konkiep, Guriep und Fischfluß generell auch in Dürrezeiten geeignet wegen der üppigen, zum Teil immergrünen Kraut-, Strauch- und Jungwaldschicht in den Galeriewäldern der Haupt- und zahlreichen Nebenriviere; Grundwasserförderung für Tränke ist dort ebenfalls einfach, zumal es Tiefbrunnen (Bohrlöcher) aus der Vergangenheit gibt. Rinderhaltung war auf Waldsee wegen mangelnder Weide zunächst schlecht möglich; erst nach ergiebigen Regen im ersten Quartal 2000 gab es genug Gras (das der neue Pächter dann auch mit Rindern nutzte). - Deshalb und wegen der etwas besseren Vermarktungssituation für Ziegenfleisch wurden im CNP zunächst nur Ziegen und keine Rinder gehalten.

Mehrere Viehzuchtspezialisten aus der Region inspizierten in den Jahren 1997 bis 1999 Farm Waldsee: Zunächst Landwirtschaftsberater des staatlichen "Agricultural Extension Service" in Bethanien und Keetmanshoop (Nik Liebenberg; Dan Louwrens), sodann Nachbarfarmer, deren wirtschaftliches Überleben in langjährigen Dürren schon für Sachkenntnis hinsichtlich dauerhafte Weidenutzung sprach (Jan Liebenberg; Schalk Liebenberg sen. und jun.; Hendrik Siebert; Piet van Helsdingen). - In seltener Übereinstimmung war die Expertenmeinung, auf Waldsee könne man, auch in längeren Dürreperioden, einen Bestand von rund 500 Ziegen halten, und zwar wegen des außerordentlich hohen Anteils von Galeriewäldern an der Gesamtfläche (3.000 ha von 12.000 ha = 25 %). Für günstigere Regenperioden wurde sogar eine Ziegenherde mit rund 1.500 Köpfen als tragbar erachtet, ohne daß die längerfristige Weidekapazität beeinträchtigt würde.

In der Führung des Konsortiums für Canyon Nature Park (Firmenvorstand der FR und Stiftungsrat von FTN) konnte sich der Vorschlag, Viehhaltung in den Naturpark zu integrieren, zunächst nicht durchsetzen. Ziegen wurden von den europäischen Partnern - entsprechend dem verbreiteten Vorurteil - mit "Vegetationszerstörung und Verwüstung in Afrika" gleichgesetzt (obwohl die Expertenurteile zur Tragfähigkeit der Weide bekannt waren). Hauptgrund für die kritische Haltung war jedoch, daß der ökonomische Nutzen von Viehhaltung geringgeschätzt wurde in Relation zum vermuteten Potential der "Lodge mit Canyonblick" und der "Geführten Canyonwanderungen" (was durchaus realistisch war); die Synergismen für einen integrierten Wildhaltungsbetrieb wurden als zu gering angesehen, um Investitionen in eine Viehherde zu rechtfertigen.

Die Situation der örtlichen CNP-Leitung war hier ähnlich wie bei den Auseinandersetzungen um Investitionsmittel für Großwild (4.8.1.3 Ansiedlung von Wild), um Mittel für eine Forstinventur als Basis für Edelholzeinschlag auf Waldsee (4.9.2 Forstwirtschaft im CNP-Gesamtkonzept) sowie um die Aufbau- und Vermarktungsstrategie für CNP (4.9.3): von den europäischen Hauptgeldgebern im Konsortium wurden Schwerpunkte auf die Touristik gelegt, insbesondere "Lodge mit Canyonblick" und "Geführte Canyonwanderungen"; die große Bedeutung von Landnutzungsdiversifikation und soziokultureller Partizipation für den dauerhaften Bestand eines afrikanischen Wildhaltungsbetriebes wurde unterschätzt. - Allerdings gab es Freiraum für Investitionen aus anderen Quellen.

## 2. Versuchsaufbau und Ergebnisse

Anfang 1998 wurde als vorläufige Obergrenze für Ziegenhaltung auf Waldsee ein Gesamtbestand von 200 Tieren festgelegt (das waren rund 40% der langfristigen Weidekapazität, auch in langjährigen Dürreperioden, s.o.). In diesem Gesamtrahmen sollte sich die CNP-eigene Zuchtherde bewegen (die der Verfasser ab Oktober 1998 aus Privatmitteln begründete, s.u.) sowie zusätzliche Tiere, welche von CNP-Angehörigen auf ihrem Weg in die Selbständigkeit angeschafft wurden (4.10.2). Die Landeigentümerin (Fish River Canyon Game and Nature Farm) erhielt eine Weidegebühr; außerdem

hatte sie Vorkaufsrecht für die auf Waldsee produzierten Schlachtkapater, und zwar zu den durchschnittlichen Viehauktionspreisen in Bethanien und Keetmanshoop abzüglich Transportkosten (für den Bedarf der CNP-Angehörigen und für die Gastronomie). - Tatsächlich wurden im CNP nie mehr als 130 Ziegen gehalten; das waren nur etwa 25% der langfristigen Weidekapazität von Farm Waldsee. Die Farmen Soutkuil und Vergeleë hatten noch zusätzliche Viehweidekapazität, die aber nicht genutzt worden ist. Der Großteil der Weide blieb ganz bewußt dem Großwild vorbehalten.

Der praktische Versuch zur Rentabilität von Ziegenhaltung wurde von Oktober 1998 bis Januar 2000 auf Waldsee begonnen und von Februar bis Dezember 2000 auf der Nachbarfarm Geigoab weitergeführt. Der Farmwechsel war nötig, weil der Verwalter der CNP-Exklave Waldsee, Nikki Siebert, seinen Weg in die Selbständigkeit zum Jahresende 2000 plötzlich aufgab (4.10.2; Fallstudie 2). - Siebert junior war ein Hauptinitiator für die Ziegenhaltung gewesen und daher nicht nur am Gewinn beteiligt, sondern auch verantwortlich für die Betreuung der Herde; zusammen mit seinem Vater, Hendrik Siebert, dem Eigentümer von Farm Geigoab, konnte der Versuch jedoch zuende geführt werden. - Die Tabelle (T38) zeigt die betriebswirtschaftlich relevanten Ergebnisse im Überblick. Es ist nur die CNP-eigene Ziegenherde berücksichtigt, nicht jedoch Tiere, welche von mehreren Namaleuten (CNP-Angehörige) zum Aufbau eigener Herden zeitweise bei der Hauptherde gehalten worden sind.

Der Hirte wurde im ersten Jahr des Versuchs von dem Farmverwalter von Waldsee bezahlt, der dafür am Nachwuchs der CNP-Herde (20%) oder wahlweise am finanziellen Einkommen (20%) beteiligt war; zudem durfte er seine eigenen Tiere (ca. 20), für die er ohnehin einen Hirten brauchte, für 50% des Nachwuchses auf Waldsee weiden. Die Landeigentümerin von Farm Waldsee (FR) war mit einer Weidegebühr von 10% des jährlichen finanziellen Einkommens aus der Herde beteiligt; wahlweise hatte sie Anspruch auf 50% des Nachwuchses. Der Eigentümer von Farm Geigoab, wo die Herde im Jahre 2000 dann stand, erhielt als Weide- und Hüteentgelt 50% des Nachwuchses. - Solche Beteiligungsstrukturen entsprechen der traditionellen Viehhaltermentalität der örtlichen Nama- und Burenbevölkerung; die genannten Bedingungen sind im Süden Namibias (Namaland) üblich.



P335

*Verladen von Ziegen auf Farm Waldsee. - Marginale Landnutzungskomponenten mit positiven Synergieeffekten für integrierte Wildhaltungsunternehmen! (Waldsee im CNP, 1998).*

*Gartenbau und Viehhaltung für den Eigenbedarf des Personals und die CNP-Gastronomie sowie gelegentliche Vermarktung - solche Landnutzungsformen hatten bei isoliert ökonomischer Betrachtung zwar nur marginale Bedeutung; in geographischer Gesamtsicht ergaben sich jedoch positive Synergismen für das integrierte Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia als Gesamtheit: nicht nur betriebswirtschaftliche Vorteile, z.B. durch Einsparungen bei der Versorgungslogistik, sondern auch sozioökonomische und soziokulturelle, durch zusätzliche Arbeitsplätze (Gärtner, Hirten) und Integration einer tiefverwurzelten Kulturtradition (Viehhaltung) in ein weltmarktorientiertes Landnutzungssystem mit Schwerpunkt Wildhaltung und Fremdenverkehr.*

## T38

### Ziegenhaltung als Landnutzungskomponente im Canyon Nature Park Namibia: Herdenentwicklung und Finanzgeschäft von Oktober 1998 bis Dezember 2000

#### 1. Herdenentwicklung:

Ausgangsbestand 1998 (54 Ziegen, 1 Bock, 15 Mastkapater):	<u>70 Tiere</u>
Herdenachwuchs:	
Oktober 1998 bis Dezember 1999 (auf Farm Waldsee):	+ 16 Zicklein
Januar 2000 (auf Farm Waldsee):	+ 17 Zicklein
Februar bis Oktober 2000 (auf Farm Geigoab):	+ 63 Zicklein
Weide- und Betreuungsgebühren in Form von Ziegen:	
Januar 2000 (20% des Herdenachwuchses 1999 an SIEBERT jun.):	- 5 Zicklein
Oktober 2000 (50% des Nachwuchses 02-10 2000 an SIEBERT sen.):	- 30 Zicklein
Verkäufe von Schlacht- und Masttieren:	
1999/2000 (15 Schlachtkapater an FR für Eigenbedarf):	- 15 Kapater
März 2000 (8 Mastkapater auf Viehauktion Bethanien):	<u>- 8 Kapater</u>
Endbestand vor Herdenauflösung 2000:	<u>108 Tiere</u>
(Viehverluste: Krankheiten, Raubtiere, Diebstahl etc. (1998 - 2000):	* 10 Tiere)

#### 2. Finanzielle Investitionen, Kosten und Einnahmen:

Investitionskosten zur Anschaffung von Zucht- und Masttieren:	
Oktober 1998 (10 mittelalte Ziegen, 22 junge Ziegen, 15 Kapater):	- N\$ 12.960
Oktober 1998 (22 junge Ziegen, Ausleihen eines Zuchtbockes):	- N\$ 3.800
August 1999 (Anschaffung eines jungen Zuchtbockes):	- N\$ 350
Impfungen, Veterinär, Markierung, Transport etc. (1998 - 2000):	- N\$ 2.150
Weide- und Betreuungsgebühren in Bargeld:	
November 1999 (Weidegebühren an FR für 1999):	- N\$ 530
Januar 2000 (Hirtenlohn für Übergangszeit):	<u>- N\$ 350</u>
Gesamtausgaben 1998 - 2000:	<u>N\$ 20.140</u>
Einnahmen aus Verkauf von Schlacht-, Mast- und Zuchttieren:	
1999/2000 (15 Schlachtkapater an FR für Eigenbedarf):	+ N\$ 5.250
März 2000 (8 Mastkapater auf Viehauktion Bethanien):	+ N\$ 2.370
Oktober 2000 (Verkauf der Zuchtherde an SIEBERT sen.):	+ N\$ 16.280
November 2000 (Verkauf von 36 Mastkapatern auf Viehauktion):	<u>+ N\$ 5.210</u>
Gesamteinnahmen 1999 - 2000:	<u>N\$ 29.110</u>
Gewinn vor Steuern:	<u>N\$ 8.970</u>

Anmerkungen: Die pekuniären Investitionen, Kosten und Einkünfte wurden separat von dem Gesamtbudget des Canyon Nature Park Namibia gebucht, weil die Investitionsmittel aus anderer Quelle kamen. Die Ziegenherde wurde ab Anfang Oktober 1998 zunächst auf der Farm Waldsee gehalten; aus Personalgründen wurde der Versuch dann aber ab Anfang Februar 2000 auf der Nachbarfarm Geigoab weitergeführt. Hier sind nur die Zahlen für die CNP-eigene Ziegenherde berücksichtigt, nicht jedoch Tiere, welche von verschiedenen CNP-Mitarbeitern zum Aufbau eigener Herden zeitweise bei der CNP-Herde gehalten worden sind. Der Hirte wurde im ersten Jahr des Versuchs von dem Farmverwalter von Waldsee bezahlt, der dafür am Nachwuchs der CNP-Herde (20%) oder wahlweise am finanziellen Einkommen (20%) beteiligt war und zudem seine eigenen Tiere für 50% des Nachwuchses weiden durfte, für die er ohnehin einen Hirten brauchte. Die Landeigentümerin von Farm Waldsee (Fish River Canyon Game and Nature Farm) war mit einer Weidegebühr von 10% des jährlichen finanziellen Einkommens aus der Herde beteiligt oder hatte Anspruch auf 50% des Nachwuchses. Der Eigentümer von Farm Geigoab, auf welcher die Herde im Jahre 2000 dann stand, erhielt dafür ebenfalls 50% des Nachwuchses. Solche Beteiligungsstrukturen entsprechen der traditionellen Viehhaltermentalität der örtlichen Nama/Orlaam und Burenbevölkerung und sind im Süden Namibias (Namaland) üblich. Insgesamt wurden im CNP nie mehr als 130 Ziegen gehalten; das waren nur etwa 25% der langfristigen Weidekapazität der Farm Waldsee. Die Farmen Soutkuil und Vergeleë hatten noch zusätzliche Viehweidekapazität, die aber nicht genutzt worden ist. Der Großteil der Weide blieb ganz bewußt dem Wild vorbehalten.

### 3. Betriebswirtschaftliche Beurteilung

Der aus der Tabelle (T38) ersichtliche Gewinn aus der Ziegenhaltung war sehr gering, wenn man bedenkt, daß Investitionskosten für Farminfrastrukturen wie Kräle, Tränken und Zäune sowie Betriebskosten für Kontrollfahrten *etc.* hier nicht aufgeführt sind (weil sie bereits da waren bzw. für Wild- und Forstschutz auf Waldsee ohnehin anfielen). Selbst der hier erkennbare, kleine finanzielle Profit war überhaupt nur realisierbar, weil die Kosten für den Hirten mit anderen Ziegenhaltern geteilt wurden, die ihre Tiere bei der CNP-Herde stehen hatten, und weil ein Großteil der Betreuungskosten in traditioneller Form aus dem Herdennachwuchs abgegolten werden konnte.

Außerdem konnten Kauf und Verkauf von Zuchtherde, Mast- und Schlachttieren antizyklisch zum "Schweinezyklus" stattfinden, und zwar wegen der niedrigen Bestockungsrate der Weide (ca. 25% der langfristigen Weidekapazität von Waldsee), was untypisch für die notleidende Viehzucht in der Region ist: im Jahre 1998 konnte der Gründungsbestand günstig erworben werden, weil die Farm Waldsee (auf der vorher jahrelang gar kein Vieh gestanden hatte) verhältnismäßig gute Weide hatte, manche Farmer in der Nachbarschaft aber Vieh verkaufen mußten (wegen erschöpfter Weide). Im Jahre 2000 wiederum waren Nachfrage und Preise für Zucht- und Masttiere relativ hoch, nachdem es in der ganzen Karrasregion gut geregnet hatte und die Weide überall wieder gut stand.

Verglichen mit Großwildhaltung (Wildpret), Gartenbau (Gemüse und Obst) oder Waldnutzung (Brennholz), waren die Einsparungen durch eigene Viehhaltung (Einkaufs-, Transport-, Lagerungs- und Logistikkosten sowie die Synergieeffekte im Personalbereich) für den CNP-Gesamtbetrieb nicht so bedeutend: erstens, weil Vieh generell höhere Haltungskosten verursacht als freilebendes Großwild; zweitens, weil auf dem namibianischen Markt das heimische Fleisch (im Gegensatz zum meist importierten Gemüse) relativ preisgünstig ist; drittens, weil manche Fleischsorten für die Gastronomie ohne gravierende Qualitätsverluste tiefgefroren und damit weniger aufwendig und länger gelagert werden können als frisches Obst und Gemüse.

Aus ökonomischer Sicht sind Kosten im eigentlichen Sinne jedoch Opportunitätskosten; logisch leiten sie sich nicht aus dem Aufwand ab, der für eine bestimmte Aktivität zu betreiben ist, sondern aus dem Ertrag, den eine andere Aktivität verspricht, auf die man deswegen verzichtet hat. Zum Vergleich müssen hier die Haupteinnahmequellen aus dem Touristikgeschäft herangezogen werden: mit einer geführten Gruppenwanderung durch den Großen Canyon, mit einer Jagdsafari oder mit einem vollbelegten Canyon View Camp konnte pro Tag etwa das gleiche Einkommen erzielt werden wie mit der mühseligen Ziegenhaltung in einem Jahr (vgl. T33 & T38). Insofern wäre es unvernünftig, am Großen Canyon Ziegen zu züchten, *anstatt* "mit Wild und Touristen zu farmen". - Im CNP war aber beides gleichzeitig möglich.

Trotz des geringen pekuniären Beitrags war Viehhaltung im integrierten Wildhaltungsbetrieb nicht unsinnig. Sie verursachte keine zusätzlichen Kosten, verlief parallel und nicht konkurrierend oder konträr zu Wildhaltung und Touristik, und es gab Vorteile, die sich in Geldwert kaum messen lassen: eine weitere Fleischsorte bester Qualität, die nicht nur von den Ortsansässigen traditionell bevorzugt wird, sondern auch von ausländischen Gästen sehr geschätzt wurde. Die eigene Produktion war wegen der geringen Bestockungsrate nachhaltig im Hinblick auf ökologische Tragkraft der Weide (was man bei zugekauftem Fleisch nicht immer sagen konnte). Es gab mindestens einen zusätzlichen Arbeitsplatz und damit ein bescheidenes Auskommen für eine ganze Familie, wenn man allein den Hirten berücksichtigt. Zudem war die Möglichkeit, eigene Tiere zu günstigen Konditionen zu der Hauptherde zu stellen, für manche CNP-Angehörige der erste Schritt in die betriebswirtschaftliche Selbständigkeit (4.10.2).

Nicht zuletzt, sondern im Rückblick eher zuvörderst war Viehhaltung (neben der Safarijagd) die Landnutzungskomponente im CNP, mit der sich alle Einheimischen (Lokalbevölkerung) am ehesten identifizieren konnten (4.10.1.2): die in der soziokulturellen Tradition der Nama/Orlam und Buren tief verwurzelte Viehhaltung, also Subsistenzwirtschaft bzw. der "alte Primärsektor" herkömmlicher Landwirtschaft, wurde nahtlos integriert in weltmarktorientierte Wildhaltung mit Öko-Touristik, also in eine fast "postmoderne" Dienstleistungswirtschaft mit ungeahnten Einkommensmöglichkeiten und Zukunftsperspektiven. So wurde die Versorgung der ausländischen Touristen mit lokal und ökologisch nachhaltig erzeugtem Wildpret, Fleisch und Gemüse zum Vehikel für einen langsamen, aber stetigen Bewußtseinswandel der kraushaarigen CNP-Angehörigen in Richtung ökologisch nachhaltiger Landnutzung. - Daß ein solcher Wandel bei formell ungebildeten Menschen nur sehr langsam an Momentum gewinnen kann, vielleicht eine Menschengeneration braucht, ist wohl kaum erstaunlich (vgl. 5.4.7.5).

## Fischzucht

1. Vorbemerkungen: Durch Besatz der Brauchwasserspeicher und Wildtränken im Canyon Nature Park mit Fischen sollte vor allem das Stechmückenproblem gelöst und übermäßiger Algenwuchs bekämpft werden, was auch gelang (4.7.2.3 Technische Wassererschließung; 4.8.1.1 Schaffung von Wildtränken). Der Gedanke, die Brauchwasserspeicher auch als Zuchtbecken zur Produktion von Speisefischen für den Eigenbedarf des Personals und der CNP-Gastronomie zu nutzen, ergab sich erst aus jenem, primär funktionalen Aspekt.

Vom staatlichen Institut für Süßwasserfischerei (am Hardapdamm bei Mariental) war die exotische Art *Oreochromis mossambicus* aus mehreren Gründen empfohlen worden: es gibt bereits eine autonome Population dieses "Exoten" im Fischflußsystem, zusätzliche Faunenverfälschung des Fischflußökosystems bei Fluten ist also nicht zu befürchten. Diese Buntbarsche sind Maulbrüter, können sich also auch in Betonbecken ohne Bodensubstrat und Vegetation vermehren; sie fressen sowohl Algen und Detritus als auch Insektenlarven; sie vertragen Sauerstoffmangel in stehenden Gewässern, gewisse Salinität, hohe Wassertemperaturen bis etwa 42° C und niedrige unter 15° C. Nicht zuletzt wird der Mosambik-Buntbarsch bis zu 40 cm lang, über zwei Kilogramm schwer und ist ein vorzüglicher Speisefisch; bei Teichwirten ist die Art seit langem beliebt (vgl. SKELTON 1993). - Allerdings gab es keine Erfahrungen über die Wüchsigkeit dieser Fischart, die ursprünglich aus dem relativ warmen Südosten des Subkontinents stammt, in dem kalten Subtropenklima des Hochlandes im Südwesten Namibias. In dieser Hinsicht war Canyon Nature Park Namibia also ein Grenzfall.

## 2. Versuch und Ergebnisse

Im Juli 1998 wurden sehr kleine Jungfische von bis zu 5 cm Länge eingesetzt ("fry"), welche von einem privaten Fischzuchtbetrieb am Hardapdamm stammten, und zwar in die Brauchwasserspeicher, je nach Volumen etwa 100 - 200 Exemplare, sowie etwa ein Dutzend in jede Tränke. - Das entsprach den Empfehlungen der Fischzuchtexperten.

Schon im Folgejahr (1999) gab es deutliche Größenunterschiede; die Fische in den großen Becken waren nur zu Fingerlingen herangewachsen, in den aus diesen Wasserspeichern gespeisten Tränken gab es hingegen schon handlange Exemplare. - Grund für das unterschiedliche Größenwachstum war offenbar nicht die chemische Wassergüte, sondern die Temperatur: der kleine, flache Wasserkörper in den Tränken wird im Winterhalbjahr zumindest am Tage von der Sonne erwärmt, die größeren und tieferen Wasserkörper in den Brauchwasserspeichern hingegen bleiben im Winter auch tagsüber kalt. Daher ein Wachstumsvorsprung während des Winters in den wärmeren Tränken, der im Sommer nicht mehr aufgeholt werden kann.

Allerdings gab es in den Tränken wie in den großen Becken schon nach nur eineinhalb Jahren (Sommer 1999/2000) reichlich Fischnachwuchs. - Die Reproduktion litt also nicht unter den geringen Wassertemperaturen in den großen Brauchwasserbecken.

Zwei Jahre nach Versuchsbeginn, also Mitte 2000, mußten einzelne, größere Exemplare, die nun bereits über 20 cm maßen, zur weiteren Entwicklung aus den Tränken in die größeren Becken umgesetzt werden. Nun zeigten sich auch deutliche Größenunterschiede zwischen den Fischen in den verschiedenen Brauchwasserspeichern. Ob dies mit der Temperatur oder mit dem Nährstoffgehalt der Wasserkörper und dem davon abhängigen Algenwachstum (Nahrungsgrundlage) zusammenhängt, bleibt unklar. Jedenfalls waren die Fische in manchen, größeren Becken nach zwei Jahren immer noch nicht größer als finger- bis handlang, während einzelne Exemplare in anderen Becken schon fast erntereif waren. - Es ist bekannt, daß *Oreochromis mossambicus* unter widrigen Umständen, wie niedrige Temperatur, hohe Besatzdichte oder Nahrungsmangel, im Größenwachstum gehemmt ist, sich aber trotzdem vermehrt.

Die Fische wurden nicht gefüttert, denn unter solcherart Nährstoffzufuhr hätte die Wasserqualität der Wildtränken gelitten. Unter dieser Bedingung hätte es vom Zeitpunkt der Versuchseinstellung (Ende 2000) wohl noch etwa zwei Jahre gedauert, bis der Erstbesatz mehrheitlich erntereif gewesen wäre, also insgesamt etwa vier Jahre von der Fischbrut bis zur Ernte. - Bei künstlicher Zufütterung, etwa mit Speiseresten aus der Gastronomie, was in größeren Brauchwasserspeichern denkbar wäre, die nicht als Tränke, sondern nur für Gartenbewässerung dienen, wäre die Mastzeit von gastronomisch brauchbaren Mosambik-Buntbarschen wohl nur drei Jahre.

## 3. Betriebswirtschaftliche Beurteilung und Bedeutung für die Region

Da die Brauchwasserbecken im CNP aus anderen Gründen gebaut und unterhalten werden mußten, der Kostenaufwand für die Fischhaltung fast Null war (die Fischbrut hatte nur N\$ 80 gekostet) und



zudem das Stechmücken- und Algenproblem wirksam gelöst worden ist, hat sich die etwas kuriose "Fischzucht in der Wüste" trotz des langsamen Wachstums der Fische als sinnvoll erwiesen.

Die CNP-Gastronomie, also der potentielle Hauptabnehmer für das Produkt, wurde zwar vor der ersten größeren "Fischernte" eingestellt; das ändert jedoch nichts an der Erkenntnis, daß Fischhaltung in Brauchwasserspeichern ein Zukunftspotential im Rahmen von integrierten Wildhaltungsbetrieben in der Region am unteren Fischfluß hat (ähnlich wie Gartenbau und Viehhaltung). - Aus der Hochzeit der Viehzucht gibt es an fast allen Außenposten noch die alten Brauchwasserbecken; wenn diese nach Konversion eines Betriebes als Wasserspeicher für Wildtränken genutzt werden, dann können bzw. müssen auch Fische eingesetzt werden.

Verallgemeinert für Südwestafrika ist diese Erkenntnis allerdings nicht ganz neu: auf vielen Farmen der Region werden Brauchwasserspeicher mit Fischen besetzt, aus ähnlichen Beweggründen wie im CNP; in manchen, größeren Talsperren der öffentlichen Wasserversorgungssysteme gibt es schon seit Jahrzehnten mehr oder weniger geregelte Fischbewirtschaftung. - "Fischzucht in der Wüste" war also nicht das Novum im CNP, sondern der Versuch mit einer "exotischen" Speisefischart aus dem warmen Südosten des Subkontinents in dem winterkalten Klima Südwestafrikas. Die Beantwortung der Frage, ob andere Speisefischarten als *Oreochromis mossambicus* unter dem Klimaregime am unteren Fischfluß wüchsiger sind, bleibt weiteren Versuchen überlassen. In Frage kämen hierfür vor allem Welse, die sich in Brauchwasserbecken ohne Bodensubstrat allerdings nicht vermehren und auch zugefüttert werden müssen.

Bezüglich natürlichen Landschaftspotentials für Fischzucht am unteren Fischfluß sei auch verwiesen auf 4.6.2 Spezielles Potential der Flußoasen. - Die permanenten Oasen im Großen Fischflußcanyon beherbergen nennenswerte Fischbesätze, die zukünftig auch zur Ernährung der lokalen Bevölkerung und im Rahmen der Sport- bzw. Freizeitfischerei nachhaltig genutzt werden könnten. Bislang werden die Flußoasen, die im staatlichen Naturreservat AiAis-FishRiverCanyon-Hunsberge liegen, von den zahlreichen Canyonwanderern überfischt; in Trockenperioden werden sie praktisch leergefischt, weil eine Kontrolle der Wanderer schwierig ist. Bei jedem Hochwasser werden sie zwar wieder mit Fischen "aufgefüllt", welche vom Oranje flußaufwärts wandern, die Ufervegetation und das gesamte Ökosystem der Flußoasen erleiden aber bleibende Schäden.

Auf dem weiter flußaufwärts gelegenen Privatland hingegen (z.B. Canyon Nature Park Namibia) gibt es noch zahlreiche, besonders stattliche Exemplare von Buntbarschen (*Tilapia sparrmanii*), Barben (*Labeo capensis*, *Barbus aeneus*) und Welsen (*Clarias gariepinus*), welche je nach Art mehrere Kilogramm schwer und bis zu einem halben Meter lang sind; die Welse werden sogar über einen Meter groß. Letztendlich leitet sich der Name Fischfluß ja aus diesem Reichtum an (nutzbaren) Fischen ab, den es in manchen natürlichen Flußoasen im Großen Canyon nach wie vor gibt. - An der größten Oase des Fischflusses, am großen Hardapstausee, gibt es seit Jahrzehnten kommerzielle Süßwasserfischerei sowie das bereits erwähnte, staatliche Forschungsinstitut für Süßwasserfischerei, welches seit der Souveränität Namibias allerdings unter finanzieller Austrocknung leidet.

### **Wildcamp und Straußenhaltung**

Bezug wird genommen auf 4.6.5.4 Intensivhaltung von Straußen. - Marktorientierte Straußenmast war im Canyon Nature Park nicht sinnvoll, u.a. wegen der ungünstigen Standortsituation Namibias im Wettbewerb mit Südafrika. Hochwertiges Straußenmastfleisch, das für die CNP-Gastronomie regelmäßig gebraucht wurde, ist in Namibia allerdings teuer, verglichen mit anderen Fleischsorten und Wildpret. Fleisch von Wildstraußen ist meist zu zäh und trocken für verwöhnte Gaumen, weswegen der wildlebende Straußenbestand, den es im CNP gab, kaum genutzt werden konnte; hochwertiges Straußenfleisch stammt von Mastvögeln, die im Alter von neun Monaten geschlachtet werden. - Durch Haltung eines kleinen Gehegebestandes hätte der Bedarf an Fleisch und Eiern teilweise gedeckt werden können.

Oryx und Springböcke gab es zwar in Wildbeständen im CNP, und das Wildpret von freilebenden Tieren ist bei diesen Arten in der Regel vortrefflich. Bei kurzfristigem Bedarf ist es logistisch aber einfacher, ein halbzahmes Tier zu schlachten, als auf Jagd zu gehen und dann das vielleicht weit abseits erlegte Wild noch mühsam und zeitaufwendig zu bergen. - Oryx und Springbock können bei Zufütterung ähnlich wie Strauße in kleinen Wildcamps halbzäh gehalten werden.

Weil ein Wildcamp nicht nur die genannten Vorteile hinsichtlich Fleischversorgung für Gastronomie und Eigenbedarf hat, sondern zudem eine Touristattraktion ist, wurde im CNP ein Wildgehege gebaut; aus verschiedenen Gründen dann aber nicht mehr besetzt (4.8.1.4). Dennoch kann konstatiert werden: für einen integrierten Wildhaltungsbetrieb bringt ein Gehege zwar kaum pekuniäre Einnahmen, indirekt aber positive Synergismen hinsichtlich Reduktion von Versorgungs- und

Logistikkosten (analog Gartenbau, Viehhaltung und Holznutzung) sowie als Touristattraktion. Das wird bestätigt von allen Gästefarmen in der Region, die derartige Wildgehege unterhalten.

### *Wildpret aus eigenem Abschuß*

Das generelle Vermarktungsproblem für Wildpret wurde in Kapitel 4.8.3.1 eingehend erörtert, u.a. am Beispiel der Wildfarmen Waldeck und Okanjanga in Namibia (vgl. Photo mit Kontext S. 422). Wildpretproduktion lohnt sich für Wildfarmen im südlichen Afrika fast nur noch für den Eigenbedarf und kleine Lokalmärkte - nur in Synergie mit Auslandsjagd und Naturtourismus, den gegenwärtigen Hauptmärkten für afrikanisches Großwild, ist marktorientierte Wildpretproduktion überhaupt noch rentabel. - Dennoch ist Fleisch, welches auf dem eigenen Land wächst, für Wildhaltungsunternehmen mit integrierter Gastronomie 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).

Teilautarkie durch Integration von jagdlicher Großwildnutzung, Viehzucht und Gartenbau in Wildhaltungsbetriebe mit Fremdenverkehr spart allerdings nicht nur Einkaufs- und Transportkosten. Frische und Qualität der Lebensmittel sowie ökologische Nachhaltigkeit der Landnutzung sind garantiert; durch entsprechende Werbesprüche ("natürliches Wildpret aus tierschutzgerechter Jagd", "Ökofleisch und Ökogemüse aus streng biologischer Farmproduktion") kann ökologisch sensible Klientel angesprochen werden (S. 297). - 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 im Kapitel 4.8.2.3). 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.

Hinsichtlich Fleischversorgung war Canyon Nature Park Namibia dank integrierter Großwildhaltung, Jagdbetrieb und Viehzucht ab 1998 weitgehend autark: mit Kudu, Zebra, Springbock, Oryx und Klippspringer gab es verschiedene Sorten Wildpret, welches für Eigenbedarf und in der Gastronomie frisch verwertet oder gefroren, als Biltong (Dörrfleisch), Rauchfleisch oder Trockenwurst haltbar gemacht wurde; außerdem gab es Ziege und Geflügel aus eigener Produktion. Für die Gastronomie mußten nur noch gelegentlich Rindfleisch, Schwein, Strauß sowie Wurstwaren eingekauft werden. - Mit frischem Gemüse und Eiern konnte CNP sich nur im Sommer selbst versorgen, dann wurden Überschüsse von Farm Waldsee gelegentlich sogar auf dem lokalen Markt in Bethanien verkauft. Weil die Hauptsaison im Winter liegt, ist der Bedarf der Gastronomie genau dann besonders hoch, wenn im Garten kaum etwas wächst.

- Bezüglich Nahrungsmittelversorgung für Personal und Touristen wurde im CNP zwar Teilautarkie erreicht, vor allem beim Fleisch. Wegen der nicht kongruenten Saisonalität von Klima und Touristik kann ein integriertes Wildhaltungsunternehmen am Großen Canyon aber selbst bei Gartenbau auf Bewässerung nicht ganz autark werden. Während der Fremdenverkehrssaison im Südwinter müssen Gemüse und Obst eingekauft werden, Milchprodukte ganzjährig (4.7.3.3).
- Betriebswirtschaftlich positiv ausgewirkt haben sich nicht nur die geringen Ausgaben für Fleisch durch Selbstversorgung mit Wildpret und eigene Viehzucht. Auch die Einsparungen beim Kauf teurer Frischwaren (Obst und Gemüse aus Südafrika) durch eigenen Gartenbau sind bemerkenswert, denn zumindest im Sommer konnte einiges selbst produziert werden. Besonders hervorzuheben ist jedoch die größere logistische Flexibilität, die durch Teilautarkie bei Lebensmitteln möglich wurde (weniger Versorgungsfahrten!). - Die Gesamtheit solcher Synergieeffekte aus Teilautarkie führte zu signifikant geringeren Kosten für Nahrungsmittelversorgung; Integration marginaler Landnutzungskomponenten in das Wildhaltungsunternehmen CNP erwies sich somit als sinnvoll (4.7.3.3).
- Weitgehende Autarkie bei der Fleischversorgung von Personal und Gastronomie durch Wildpret aus eigenem Abschuß war nicht nur im Canyon Nature Park Namibia im Untersuchungszeitraum 1997 bis 2000, sondern ist für alle Wildhaltungsbetriebe mit integriertem Fremdenverkehr in der südafrikanischen Region, welche stadtfern bzw. in der globalökonomischen Peripherie angesiedelt sind und sich in fast jeder Hinsicht in einer betriebswirtschaftlich marginalen Standortsituation befinden, fast unverzichtbar, um ökonomisch selbsttragend zu werden (vgl. 5.4.3.1 ff)!



P336

*Wildpret aus eigenem Abschluß. - Marginale Landnutzungskomponente bezüglich genereller Marktsituation für Wildpret, jedoch unverzichtbar für integrierte Wildhaltungsbetriebe in stadtferner und globalökonomisch peripherer Standortsituation, um ökonomisch selbsttragend zu werden!*  
*(Anwesen Waldsee im Canyon Nature Park Namibia, 1999)*

*Der Verwalter der CNP-Exklave Waldsee mit betriebswirtschaftlicher Teilselbständigkeit, Nikki Siebert, bei der Aufteilung von Wildpret für seine Farmarbeiter, Gärtner, Hirten und Holzknechte sowie für die CNP-Gastronomie. Weitgehende Autarkie bei der Fleischversorgung durch Wildpret aus eigenem Abschluß war nicht nur im Canyon Nature Park Namibia im Untersuchungszeitraum 1997 bis 2000, sondern ist für alle Wildhaltungsunternehmen mit integriertem Fremdenverkehr in der südafrikanischen Region, welche stadtfern bzw. in der globalökonomischen Peripherie angesiedelt sind und sich in fast jeder Hinsicht in einer betriebswirtschaftlich marginalen Standortsituation befinden, fast unverzichtbar, um ökonomisch selbsttragend zu werden!*

### **Brennholznutzung**

Bezüglich Forstwirtschaft in CNP gab es im Untersuchungszeitraum zunächst nur eine ökonomische Inwertsetzung der am Boden liegenden Totholzvorräte auf Farm Waldsee, und zwar als Brennholz für Eigenbedarf und regionale Vermarktung. Einschlag von Edelhölzern sollte, wenn überhaupt mit der Wildhaltung vereinbar, erst nach einer Forstinventur stattfinden (4.3.1; 4.6.6).

Nach fachkundigen Schätzung mehrerer Förster gab es in der CNP-Exklave Waldsee, genauer gesagt auf den sandigen Schwemmflächen in den breiten Kastentälern von Konkiep-, Guriep- und Inachabrivier, mehrere Tausend Festmeter Totholz (mündl. 1997-2000: zwei Beamte der staatlichen Forstbehörde in Keetmanshoop (Jens Tippmann, C. Motinga), ein Fachmann des "Namibia-Finland Forestry Program" (Thomas Selanniemi) sowie ein dänischer Forstmann, der mehrere Monate als Freiwilliger beim Aufbau des CNP mithalf (Keld Aaes)). So erschien es mit dem Primat von Wildhaltung und Nachhaltigkeit vereinbar, schon vor einer gründlichen Forstinventur Brennholz aus liegendem Totholz im Umfang von höchstens 100 Tonnen pro Jahr einzuschlagen; hierfür gab es auch die nötigen, staatlichen Erlaubnisscheine (Einschlag-, Transport- und Vermarktungspermits), nach eintägiger Inspektion vor Ort. - Die Tabelle (T39) zeigt die betriebswirtschaftliche Bedeutung der tatsächlichen Brennholznutzung auf Waldsee in den Jahren 1998 und 1999 im Überblick.

### T39

#### Betriebswirtschaftliche Bedeutung der Brennholznutzung auf Farm Waldsee im Canyon Nature Park Namibia in den Jahren 1998 und 1999 (Zahlen gerundet):

Datum	Holzmenge/Bündelung	Zahlung an Subunternehmer	Marktwert	Mehrwert
06/98	1 t (100 x 10 kg)	N\$ 300	N\$ 800	N\$ 500
07/98	2 t (200 x 10 kg)	N\$ 600	N\$ 1600	N\$ 1000
07/98	1 t (100 x 10 kg)	N\$ 300	N\$ 800	N\$ 500
07/98	2 t (200 x 10 kg)	N\$ 600	N\$ 1600	N\$ 1000
07/98	1 t	./. (Selbstwerber)	N\$ 300	N\$ 300
08/98	2 t (400 x 5 kg)	N\$ 800	N\$ 1600	N\$ 800
09/98	1 t (100 x 10 kg)	N\$ 300	N\$ 800	N\$ 500
10/98	1 t (200 x 5 kg)	N\$ 400	N\$ 800	N\$ 400
10/98	1 t (100 x 10 kg)	N\$ 300	N\$ 800	N\$ 500
10/98	1 t (100 x 10 kg)	N\$ 300	N\$ 800	N\$ 500
10/98	1 t (200 x 5 kg)	N\$ 400	N\$ 800	N\$ 400
10/98	2 t (400 x 5 kg)	N\$ 800	N\$ 1600	N\$ 800
11/98	2 t (400 x 5 kg)	N\$ 800	N\$ 1600	N\$ 800
11/98	2 t (200 x 10 kg)	N\$ 600	N\$ 1600	N\$ 1000
<b>1998</b>	<b>20 Tonnen</b>	<b>N\$ 6.500</b>	<b>N\$ 15.500</b>	<b>N\$ 9.000</b>
02/99	2 t (200 x 10 kg)	N\$ 400	N\$ 1400	N\$ 1000
02/99	1 t (100 x 10 kg)	N\$ 200	N\$ 700	N\$ 500
03/99	1 t (100 x 10 kg)	N\$ 200	N\$ 1400	N\$ 1200
03/99	5 t (500 x 10 kg)	N\$ 1000	N\$ 3500	N\$ 2500
08/99	2 t (200 x 10 kg)	N\$ 400	N\$ 1000	N\$ 600
09/99	1 t (100 x 10 kg)	N\$ 200	N\$ 450	N\$ 250
12/99	1 t (100 x 10 kg)	N\$ 200	N\$ 450	N\$ 250
<b>1999</b>	<b>13 Tonnen</b>	<b>N\$ 2.600</b>	<b>N\$ 7.900</b>	<b>N\$ 6.300</b>
<b>98/99</b>	<b>33 Tonnen</b>	<b>N\$ 9.100</b>	<b>N\$ 23.400</b>	<b>N\$ 15.300</b>

**Anmerkungen:** Die Bündelung entsprach den Marktanforderungen. Subunternehmer war der Farmverwalter von Waldsee, der als selbständiger Unternehmer für den Holzeinschlag und die Holzknechte verantwortlich war. Marktwert sind die Preise, die beim Holzverkauf tatsächlich erzielt worden sind bzw. der Wert, den das Brennholz für den Eigenbedarf des CNP hatte. Ohne eigenen Holzeinschlag hätte nämlich Brennholz gekauft werden müssen. Mehrwert ist die Differenz zwischen den Zahlungen an den Subunternehmer und dem Marktwert. Das war kein Reingewinn für den CNP, sondern beinhaltet die Rück-, Transport- und Vermarktungskosten sowie Steuern!

Rein pekuniär gesehen erscheinen die Einkünfte aus Brennholznutzung marginal, wenn man sie mit den Einnahmen aus der Touristik vergleicht (4.9.1.1). Es wurden aber nennenswerte Kosten im Hinblick auf Versorgung der Mitarbeiter und des CNP-Gastronomiebetriebes mit Brennholz gespart. Für den Farmverwalter von Waldsee war der Holzeinschlag eine zuverlässige Einkommensquelle im Rahmen seiner selbständigen Existenzgründung, zumal Abnahme und Vermarktung durch den CNP vorläufig garantiert waren; zudem gab es Arbeit und bescheidenes Einkommen für zwei bis drei Holzknechte mit Familie, die gar keine andere Einkommensquelle hatten (4.10.2; Fallstudie 2). - Wie bei den übrigen, "marginalen" Landnutzungskomponenten, die im CNP neben der Touristik liefen, gab es also auch hier positive Synergismen für den integrierten Wildhaltungsbetrieb als Gesamtheit.

Nun stellt sich allerdings die Frage, warum im Untersuchungszeitraum viel weniger Brennholz eingeschlagen worden ist als zunächst geplant war (33 Tonnen in 1998/99 anstatt 200 Tonnen laut Permit). - Dafür gab es mehrere Gründe:

Die Holzknechte wurden zwar nach der eingeschlagenen Holzmenge bezahlt, also Akkordlohn, aber das waren Namaleute. Der schwächliche Koisanide hält schwere, körperliche Arbeit nicht lange durch - kein Vorurteil, sondern eine Feststellung, welche durch die physische Anthropogeographie bestätigt wird (KENNTNER 1975). Selbst bei bester Motivation war diesen Leuten die schwere Waldarbeit in der großen Hitze kaum länger als ein paar Stunden täglich und ein paar Wochen insgesamt möglich; mehrere liefen nachts auf Nimmerwiedersehen davon (vgl. 4.10.4.1)! - Körperlich kräftige Ambo,

Herero oder Nama aus dem Norden Namibias wären für solche Schwerstarbeit wohl besser geeignet; diese Ethnien wollte der (kraushaarige!) Verwalter von Waldsee aber keinesfalls einstellen, denn das hätte auf der abgelegenen Farm, wo enges Zusammenleben unvermeidlich ist, zu "ethnischen Spannungen" geführt, konkret: Mord und Totschlag (Nikki Siebert, mündl. 1998). - Einfach ein paar mehr Namaleute als Holzknechte anzustellen, kam wegen der Lohnkosten nicht in Frage.

Technische Probleme: die Motorsägen, mit denen die Holzhauer ursprünglich ausgerüstet worden waren, hatten sich als ziemlich nutzlos erwiesen. Fast nach jedem Schnitt durch das extrem harte, kieselhaltige Holz mußten die Sägeketten geschärft werden. Die Männer entschieden sich für die Axt. Nur durch mühselige Handarbeit konnten die mächtigen Stämme von Kameldorn und Südwestlicher Ebenholz, die auch in totem Zustand noch eisenhart sind, überhaupt zerkleinert werden. Zudem war das Holzrücken schwierig; nicht selten versank der Unimog, welcher dafür eingesetzt wurde, trotz Allradantrieb, Differentialsperren und Niederdruck in den Grobstonreifen, bis über die Achsen im Feinsand und mußte mit Schaufeln und äußerster Motorkraft wieder flottgemacht werden. Das war nicht nur zeitraubend, sondern auch eine extreme Belastung für dieses doch relativ leichte Rückegerät. Die Alternative, das fertig gebündelte Kleinholz zu dem entfernt stehenden Lastwagen zu tragen, war ebenso ineffizient und eine Extrembelastung für die schwächtigen Waldarbeiter.

Nicht zuletzt war die Nachfrage, besser gesagt die Kaufkraft (!), auf den lokalen bzw. subregionalen Märkten begrenzt: Hauptabnehmer von Brennholz, das im Untersuchungszeitraum auf Waldsee eingeschlagen wurde, waren Tankstellen in Keetmanshoop, die gebrauchsfertig gepackte Holzbündel an Campingtouristen verkaufen. Weiterer Großabnehmer war das staatliche Rastlager AiAis, ebenfalls zum Weiterverkauf an Touristen. - Die Leute in den Armenvierteln von Bethanien, Keetmanshoop, Aus, Lüderitz, Tses, Berseba hingegen, die Brennholz zum Kochen und Heizen eigentlich am nötigsten brauchen, haben kaum Geld, es zu kaufen; deshalb sammeln und schlagen sie illegal Holz in Gehentfernung von ihren Hütten.



P337

*Das regionaltypische "Potjie", der gußeiserne Dreifußtopf auf einem Holzfeuer. - Brennholzeinschlag als marginale Landnutzungskomponente mit positiven Synergieeffekten für integrierte Wildhaltungsbetriebe! (Hauptwerft Soutkuil im CNP, 1997).*

*Das Potjie auf dem Herd, der aus einem schlichten Holzfeuer mit Windschirm im Freien besteht, ist bei fast allen Völkern im südlichen Afrika nicht nur eine traditionelle Form der Essenzubereitung, sondern auch sozialer Mittelpunkt. Im ländlichen Raum wird überwiegend auf Holzfeuer gekocht ("Potjiekos") und gebraten ("Braaivleis").*

*Ökologisch nachhaltiger Brennholzeinschlag für Eigenbedarf und regionale Märkte war nicht nur in ökonomischer, sondern auch in soziokultureller Hinsicht eine wichtige Komponente des integrierten Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia!*

Bezüglich Marktsituation für Brennholz aus ökologisch nachhaltiger Waldbewirtschaftung wurde die funktional sehr begrenzte Reichweite des integrierten Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia besonders deutlich: Organisation einer nachhaltigen Landnutzung im ländlichen Raum, mit Arbeitsplätzen für die Ortsansässigen bzw. für wenige Zugezogene, das war wohl möglich, nicht aber die Schaffung von Arbeit und Kaufkraft für die Menschenmengen in den Armenvierteln der gar nicht so fernen städtischen Zentren, z.B. Bethanien und Keetmanshoop. - Obwohl es auf Waldsee Brennholz im Überfluß gibt, war es betriebswirtschaftlich kaum rentabel, Holz in die Armenviertel der Städte zu liefern (ähnlich war die Situation bei Fleisch und Gemüse). Der Gedanke, den Berg zum Propheten zu holen, spricht mehr Leute im CNP zu beschäftigen und dadurch Kaufkraft zu schaffen, war ökonomisch unsinnig, solange es nicht mehr devisabringende Touristen gab.



*Verladen von marktfertig gebündeltem Brennholz auf Waldsee. - Bezüglich Marktsituation für Brennholz aus ökologisch nachhaltiger Waldbewirtschaftung wurde die funktional sehr begrenzte Reichweite des integrierten Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia besonders deutlich! (CNP-Exklave Waldsee, 1998)*

*Bei der Vermarktung von Brennholz zeigte sich ein betriebswirtschaftliches Problem für ein nachhaltiges Landnutzungssystem in der Region besonders deutlich: die zu geringe Kaufkraft der Hauptbrennholzverbraucher, nämlich der Arbeitslosen in der Peripherie der städtischen Zentren. - Es wird illegal Brennholz geschlagen und der Wald wird vernichtet, während in der dünnbesiedelten, ländlichen Peripherie eine nachhaltige Forstwirtschaft zur Brennholzproduktion sich betriebswirtschaftlich nicht lohnt, obwohl es große Holzvorräte gibt.*

*Bei der verspäteten Auswertung der Forstinventur auf Waldsee zeigte sich erst die verkannte Bedeutung einer Wertholznutzung durch Einschlag von Edelhözern. - Das gesamte Landnutzungssystem CNP, das auf Wildhaltung mit Schwerpunkt Naturtourismus ausgerichtet war, hätte bei stärkerer Gewichtung der Forstwirtschaft betriebswirtschaftlich flexibler und weniger abhängig von den Kuriositäten und Kapriolen der globalisierten Touristmärkte sein können!*

#### 4.9.2 Forstwirtschaft im CNP-Gesamtkonzept und Nachhaltigkeitsdiskurs

Bei der Erstellung des Nutzungs- und Entwicklungskonzeptes für Canyon Nature Park Namibia im Jahre 1997 war der ökonomische Wert der Edelhölzer auf Farm Waldsee noch nicht bekannt (4.3.1 Erkundung von Optionen für diverse Landnutzungskomponenten; 4.6.6 Spezielles Potential der Forstwirtschaft). Aus diffusen Naturschutzgründen gab es vorerst nur "vorsichtige Nutzung" der Totholzvorräte ("Vorsorgeprinzip"); intensive Forstwirtschaft sollte es sowohl nach mehrheitlicher Auffassung der Entscheidungsträger im Konsortium für CNP als auch nach Maßgabe der staatlichen Forstbehörde, wenn überhaupt dann nur auf der Basis einer gründlichen Waldinventur geben, um Nachhaltigkeit sicherzustellen. - Ob diese "ökopazifistische" Gesinnung bei allen Akteuren so fest war, wenn ihnen der ökonomische Wert des Stammholzes auf Waldsee klar gewesen wäre, kann im Nachhinein nicht beurteilt werden.

Die bereits Mitte 1997 im Vorstand der Fish River Canyon Game and Nature Farm (FR) angeregte Forstinventur konnte jedoch erst 1999 mit Hilfe von Praktikanten und Freiwilligen beginnen und dann nicht schnell ausgewertet werden, weil es kein Geld dafür gab. - Die Situation war hier ähnlich wie bei der Frage um Ansiedlung von Großwild (4.8.1.3) oder Ziegenhaltung (4.9.1.4): die Aufmerksamkeit der europäischen Hauptgeldgeber, also der wirklichen Entscheidungsträger bei der Budgetplanung, war stets zu sehr auf die Öko-Touristikkomponenten "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" sowie "Geführte Wanderungen in den Großen Fischflußcanyon" fixiert.

Die umfangreichen Daten aus der CNP-Forstinventur, die in 1999 dennoch erhoben wurden, sind mangels Zeit und Budget im ursprünglichen Konsortium für CNP vom Verfasser erst nachträglich ausgewertet worden (4.6.6). Die Ergebnisse zeigen, daß eine ökonomisch lukrative, kurzfristig und ohne hohen Investitionsaufwand vermarktungsfähige, nachhaltig nutzbare Naturressource im Canyon Nature Park Namibia eigentlich nur deshalb nicht betriebswirtschaftlich wirksam werden konnte, weil sie zu spät erkannt, ja fast bewußt ignoriert worden ist. - Hätte man die monetären und personellen Investitionsmittel nicht zu sehr auf den Aufbau der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp konzentriert (und die damit verbundene touristische Infrastruktur und Logistik mit hohen Betriebs- und Werbekosten), dann wären betriebswirtschaftliche Engpässe wohl nicht aufgetreten, die zunächst zu Meinungsdivergenzen in der Unternehmensführung im Hinblick auf Prioritätensetzung beim Aufbau von Infrastrukturen und Vermarktung der Touristikkomponenten geführt haben (4.9.3) und schließlich das Gesamtunternehmen CNP ökonomisch fragwürdig erscheinen ließen (4.9.4).

Wären die Ergebnisse der Forstinventur früher verfügbar und Entscheidungsgrundlage gewesen, dann hätte das integrierte Wildhaltungs- und Landnutzungskonzept für CNP (4.3; 4.4; 4.5) wohl ganz anders ausgesehen: aus betriebswirtschaftlich-strategischer Sicht wäre es in Kenntnis des ökonomischen Potentials der Forstwirtschaft nämlich sinnvoller gewesen, die begrenzten finanziellen und personellen Investitionsmittel, die für den Aufbau und die Vermarktung des CNP zur Verfügung standen, stärker auf die Nutzung der Edelh Holzvorräte zu konzentrieren. (Das Landschaftspotential für nachhaltige Forstwirtschaft und Ökotourismus wären dadurch nicht geschädigt worden.) Ohne großen Kostenaufwand und Risiko, sprich Aufbau von teurer Touristik-Infrastruktur und Logistik, hätte durch Vollernte der Wertholzstämmen auf Waldsee das Investitionskapital kurzfristig vermehrt werden können (4.6.6.2). Die Entwicklung der Touristik hätte mit Blick auf die scharfe Konkurrenz im Umfeld des CNP zwar nicht verschoben werden dürfen; auf breiterer Finanzbasis - durch schnelle Einnahmen aus dem Wertholzverkauf - hätte der Aufbau jedoch bedächtiger sein können; der finanziell und zeitlich enge Raum zwischen touristischer Produktentwicklung, Vermarktung und betriebskostendeckenden Einnahmen wäre wesentlich größer gewesen (4.9.3).

Der Geschäftssinn des ortsansässigen freien Unternehmers, des eingeborenen Grenzfarmers, welcher verborgenes Landschaftspotential und Marktnischen aufgrund der Gesamtsicht vor Ort fast intuitiv erkennt und nutzt, der war in der Führungsstruktur des Konsortiums für Canyon Nature Park Namibia jedoch zu sehr gefesselt durch Steuerungsversuche der Hauptinvestoren, die weitab in Europa saßen und nicht allein wegen der schlechten Telekommunikationsverbindungen, sondern auch wegen trügerischer Idealvorstellungen und mangelnder Phantasie ein falsches Bild von dem Unternehmen CNP als reinem "Ökotouristikbetrieb" hatten. - Insofern war der "Top Down" Ansatz in der Führung des privaten Wildhaltungsunternehmens CNP nicht zu straff oder zu autoritär, sondern zu stark abhängig von auswärtigen, in diesem Falle ausländischen Entscheidungsträgern und dadurch unflexibel, fast sklerotisch - ähnlich wie ein kameralistisches "Entwicklungshilfsprojekt", das in einer entfernten Hauptstadt oder im Ausland geplant und gesteuert wird.

Hier soll zum Vergleich ein Farmer in der Nachbarschaft des Canyon Nature Park Namibia auftreten, nämlich der Bure Nik Liebenberg, der die Hypothek auf seine neuerworbene Farm Kaalberg (nomen est omen) durch Verkauf von kuriosen Kleinverwitterungsformen an einen südafrikanischen Händler

für Aquarien- und Terrarienbedarf kurzfristig getilgt hat. - Im Canyon Nature Park Namibia wurde auf eine solche Form der Landnutzung bewußt verzichtet, weil sie als Eingriff in die Naturschönheit begriffen und allein aus ästhetischen Gründen verworfen worden ist (4.3.1).

Wie die Ausbeutung von Kleinverwitterungsformen (oder Mineralien generell) in ein "nachhaltiges" Wildhaltungskonzept passen soll, das mag theoretisch vielleicht fraglich sein. Landschaftsökologisch oder sozioökonomisch negative Auswirkungen gibt es in diesem speziellen Falle wohl nicht, wenn man vom Gemütszustand des ehemaligen Besitzers von Kaalberg absieht, der nach langjähriger Dürre seine Farm schweren Herzens verkaufen mußte - "weil er das Geld nicht gesehen hat, das auf seinem Land verstreut lag" (Nik Liebenberg, mündl. 1998) - und kurz danach erkennen mußte, daß er eine Goldgrube für "Peanuts" hergegeben hatte.

Auf jener Farm Kaalberg waren es die kuriosen Steine; auf der Farm Abendruhe am Namibrand, wo heute die kommerziell erfolgreiche Namib Naukluft Lodge steht, war es Naturtourismus, welchen der ehemalige Landbesitzer als ökonomisch lukrative Ergänzung oder Alternative zur traditionellen Viehhaltung nicht erkannt hat (vgl. Kapitel 4.9.3 / Regionaler Vergleich: Konsortium Iwanowski-Sturm). - Im CNP war es Forstwirtschaft mit Wertholz einschlag als Ergänzung zum Naturtourismus.

Das integrierte Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park, mit dem bewußt auf biogenetische und ökologische Nachhaltigkeit, sozioökonomische Ausgewogenheit, Partizipation der Bevölkerung und betriebswirtschaftliche Selbständigkeit ausgerichteten Aufbaukonzept (4.2 ff), existiert in der ursprünglichen Zielsetzung nicht mehr (4.13). Jenes opportunistische Unternehmen des schlaun Bauern Nik Liebenberg hingegen gibt es noch: auf Kaalberg wirtschaftet er nach dem guten Regen, den es Anfang 2000 gab, wie seine burischen Vorfäter nun wieder ganz erfolgreich mit Schafen und Ziegen. - Vom Fremdenverkehr versteht man zu wenig und ist auch nicht sicher, ob "Farmen mit Wild und Touristen" die hohen Investitionen überhaupt lohnt, vor allem angesichts des hohen Risikos in dem gegenwärtigen, politisch-administrativen Umfeld (Liebenberg, mündl. 1997 - 2000). - Und die Regenfluten, durch die es wieder genug Viehweide für ein paar Jahre gibt, haben auf Kaalberg auch wieder eine Menge Kleinverwitterungsformen aus dem Wüstenboden gespült ...

Welche "Entwicklung" war letztendlich "nachhaltig" - das idealistisch-verantwortungsbewußte CNP-Konzept, welches wohl lokal verankert war, aber ursprünglich von auswärts herangetragen und vor allem weiter mitgesteuert worden ist, oder das opportunistische, flexible, freie Unternehmen des eingeborenen Bauern auf eigenem Land (5.4.6.1; 5.5) - das *geplante* Wildhaltungssystem oder die *ergebnisoffene*, "landschaftsgerechte Landnutzung mit oder ohne Wildhaltung"?

#### 4.9.3 Vermarktungsstrategie, Schlüsselstellungen und Werbungskosten

##### *Strategische Divergenzen im CNP-Konsortium*

Es gab wohl erfolgreiche Vermarktungsanstrengungen für Touristik im Canyon Nature Park Namibia (4.8.3), jedoch keine schlüssige Werbe- und Vermarktungsstrategie, was wiederum nennenswerte Reibungsverluste im Bereich Fremdenverkehrswerbung bewirkte. Über diesen Aspekt herrschte stets Uneinigkeit im Firmenvorstand der Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. sowie im Stiftungsrat der Fountain Trust Namibia (das waren die selben Personen, vgl. D2, S. 133). - Den Entscheidungsträgern war die Bedeutung von effizienter Touristenwerbung für das ökonomische Überleben des Wildhaltungsunternehmens wohl klar. Es gab jedoch zwei konträre Standpunkte zur Vermarktungsstrategie, die sich letztlich auf die unterschätzten Kosten für Fremdenverkehrswerbung bzw. die knappen Investitionsmittel für das Gesamtunternehmen zurückführen lassen:

**Standpunkt 1:** Zuerst muß das Landschaftspotential für Fremdenverkehr genauer erkundet werden. Dann sollten zunächst einmal konkurrenzfähige Touristikkonzepte entwickelt und entsprechende Infrastrukturen aufgebaut werden. Zugleich müssen die touristischen Zielgruppen, also der Markt und die mögliche Nachfrage erforscht werden. Ebenso wichtig ist es, bestehende und neue Buchungs- und Vermarktungswege zu erkunden. Werbung ist zwar nie zu teuer, wenn sie wirksam ist, aber ungezielte Werbung kann sich CNP wegen des engen Investitionsrahmens nicht leisten. Da die Erkundung des Landschaftspotentials, Aufbau von Infrastrukturen, Marktforschung und Einrichtung von Buchungs- und Vermarktungswegen etwa zwei Jahre Zeit brauchen, sollte anfangs nur wenig Geld und Zeit in Kundenwerbung investiert werden. - Erst nach der Aufbau- und Erkundungsphase sollte dann ganz gezielt und effizient für das "fertige Produkt" geworben werden.

Weitere gewichtige Argumente für diesen Standpunkt: gezielte Werbung ist überhaupt nur möglich, wenn man ein Produkt hat, das man verkaufen kann. Zumindest im Jahre 1997 hatte CNP aber noch fast keine touristische Infrastruktur. Die Bauarbeiten für annehmbare Gästeunterkünfte im Canyon



View Camp zogen sich bis zum Jahresanfang 1998 hin. Die Registration als Jagdfarm brauchte wegen des regionaltypischen Behördenphlegmas noch länger. Wander- und Versorgungswege, technische Infrastrukturen und Logistik, hochqualifiziertes Gastronomiepersonal, kompetente Führer für Wanderungen und für Jagdgäste konnten nicht über Nacht geschaffen bzw. geworben werden. Ohne Marktkenntnisse und Wissen über bewährte Vermarktungswege ist die Gefahr zu groß, daß die Investitionen für Kundenwerbung wirkungslos bleiben und knappe Finanzmittel vergeudet werden.

Nicht zuletzt ganz pragmatische Gründe: die lokale Firmen- bzw. Parkleitung hat nicht genug Zeit, sich während der Erkundungs- und Aufbauphase auch noch der Kundenwerbung, Vermarktung und Touristenbetreuung intensiv genug zu widmen, vor allem angesichts der dazu nötigen, längeren Aufenthalte in Windhuk sowie der Reisen zu den Touristikmessen in Europa und Amerika. Zudem muß seriöse Werbung das Angebot bzw. Produkt genau kennen und vorstellen können, für das sie bei Reiseveranstaltern und auf Touristikmessen wirbt (Im Falle des CNP konnten das eigentlich nur der Verfasser und seine Ehefrau, die aber in den ersten beiden Jahren des Versuchs wegen der laufenden technischen Bauarbeiten und fehlender Stellvertretung den CNP kaum verlassen konnten).

Standpunkt 2: Werbung ist noch wichtiger als das Produkt. Wer nicht für sich wirbt, der "stirbt bereits, bevor er geboren ist". Selbst wenn man von Anfang an ganz gezielt und effizient für den CNP wirbt, dann dauert es mindestens ein Jahr zur nächsten Touristiksaison, bis also die ersten zahlenden Gäste kommen. Unvermeidlich macht man jedoch Anfängerfehler bei Werbung und Vermarktung; es dauert also mindestens zur übernächsten Touristiksaison, bis es erste nennenswerte Einnahmen gibt. Daraus ergibt sich eine betriebswirtschaftliche Durststrecke.

Die Erfahrungen aller etablierten Gäste- und Jagdfarmen bzw. Safariunternehmen in Namibia, die dazu befragt wurden, haben gezeigt, daß die Anlaufphase bis zum "break even" *mindestens* zwei bis drei Jahre dauert. Selbst bei massiver Werbung und extrem guter Resonanz braucht CNP also eine Vorlaufzeit von zwei Jahren bis zur Betriebskostendeckung aus Fremdenverkehr. Der verfügbare Investitionsrahmen reicht kaum, um auch nur bescheidene touristische Infrastrukturen aufzubauen und zugleich eine solche Durststrecke - mit den vorhersehbaren laufenden Kosten, aber ohne nennenswerte Einnahmen - zu überbrücken.

Die Gefahr ist zwar groß, bei der Vermarktung Fehler zu machen und Werbemittel falsch einzusetzen. Es gibt jedoch auch das Risiko, teure touristische Infrastrukturen aufzubauen, die dann aber kein Einkommen bringen, weil am Ende keine Finanzmittel für Kundenwerbung mehr verfügbar sind. Einen Großteil der finanziellen und personellen Investitionsmittel muß man also in die Vermarktung stecken, zunächst aber nur bescheidene touristische Infrastrukturen aufbauen und Betriebskosten sparen. Wenn die Touristenzahlen wachsen, kann man Unterkünfte, Infrastrukturen und Personal aus den laufenden Einnahmen immer noch weiter ausbauen und optimieren.

Ein weiteres gewichtiges Argument, wenn nicht das Hauptargument für diesen zweiten Standpunkt: es gibt Konkurrenz auf der anderen Canyonseite, die langjährige Erfahrung und gute Beziehungen im namibianischen Touristiksektor hat. Dieser Mitbewerber wirbt allerorten bereits ganz intensiv und sogar mit unlauteren Methoden zulasten des CNP. Wenn man da nicht sofort interveniert, massive Öffentlichkeitsarbeit und Werbung für CNP macht - fast egal was es kostet - dann hat die Konkurrenz einen Vermarktungsvorsprung, der nicht mehr aufholbar ist.

(Gemeint damit war die in 1997 neueröffnete Cañon Lodge der Firma Nature Investments (Pty) Ltd., die sich fragwürdiger Wettbewerbsmethoden insofern bediente, als Werbeanzeigen und Broschüren suggerierten, die Cañon Lodge läge im Canyon Nature Park und hätte Canyonblick. Zudem wurde die Bekanntheit in der namibianischen und deutschen Touristikbranche, die CNP aus zwei früheren Werbekampagnen noch hatte, durch Verwendung des Namens Canyon Nature Park gezielt ausgenutzt. Schlüsselfigur hierbei war der Mitbegründer der Cañon Lodge, Lothar Gessert, der in der namibianischen Reiseverkehrsbranche gut bekannt ist und einst, als Gründer des CNP, Werbung für das Canyon View Camp gemacht hatte. Wegen der Vorgänge unmittelbar nach Gründung des CNP, die eingangs dargestellt worden sind (4.1.2 Entstehung des CNP seit 1993), gab es keine Skrupel, den Bekanntheitsgrad des CNP, für den Gessert ja während der allerersten Werbekampagne selbst gesorgt hatte, nun für den "neuen" Canyon Nature Park auf der Ostseite des Großen Canyons auszunutzen. Erst im Laufe des Jahres 1998, nach einem juristischen Diskurs und Schlichtung des Gastronomieverbandes von Namibia (H.A.N), konnte Nature Investments (Pty) Ltd. dazu bewegt werden, den Namen "ihres" Canyon Nature Park zur eindeutigen Unterscheidung in "Gondwana Cañon Park" zu ändern und die Werbetexte richtigzustellen. Da waren die Werbekampagnen für die Touristiksaison 1999 aber schon fast gelaufen.)

Die Auseinandersetzungen um ein schlüssiges Vermarktungskonzept für CNP blieben nicht etwa ergebnislos, weil es keine Vermarktungsfachleute im Vorstand von FR und FTN gegeben hätte. Der holländische Partner und Hauptgeldgeber für das Unternehmen CNP hatte reiche Erfahrung mit

allgemeinen Vermarktungsprinzipien, die ja größtenteils auch auf die Touristik übertragbar sind. Vor dem Rückzug aus dem vollaktiven Geschäftsleben hatte er in den Niederlanden einen größeren Chemiebetrieb zur Herstellung von Druckereifarben aufgebaut. Trotz starken Konkurrenzdruckes auf den Hauptmärkten in Europa, USA und Fernost hatte er eine weltweit fast marktbeherrschende Position erreicht, konnte also durchaus beachtliche Vermarktungserfolge vorweisen, die ihn, wie er selbst oft genug betonte, vom Sohn eines armen Schuhmachers zum reichen Mann gemacht hatten. - Allerdings war der erfolgreiche Schumacherssohn gelernter Chemietechniker, hatte ein innovatives Produkt entwickelt, rechtzeitig patentieren lassen und somit einen handfesten Vorteil gegenüber der Konkurrenz gehabt: das Produkt war einfach besser und deshalb fast konkurrenzlos.

Der zweite europäische Hauptinvestor im Konsortium hatte sogar speziellere Erfahrungen aus einer früheren Werbekampagne für Canyon Nature Park Namibia. Jene Aktion war zwar nur von mäßiger Resonanz gewesen, aber zumindest brauchten gewisse Anfängerfehler nun nicht mehr wiederholt zu werden; außerdem gab es noch Kontakte zu Reiseveranstaltern in Deutschland, die wiederbelebt werden konnten. Obwohl im selbständigen Hauptberuf zeitlich stark gebunden, erbot sich dieser Partner, die Vermarktungsarbeit in Europa vorläufig persönlich zu übernehmen, da er in München und somit wesentlich näher am Quellenmarkt saß als die örtliche CNP-Leitung. Ein Problem bei diesem Engagement war zwar, daß jener Partner das Touristikangebot im CNP, welches sich in der Aufbauphase ja stetig veränderte, nicht aus eigener Anschauung kannte (weil er nicht die Zeit für eine Reise nach Namibia fand); Mißverständnisse auf dem Weg vom Anbieter (CNP), über Verkäufer und Zwischenhändler (Reiseagenturen und Reiseveranstalter) bis zum Endkunden waren damit absehbar; aussagekräftiges, schriftliches und bebildertes Werbematerial konnte dem aber vorbeugen.

Das CNP-Konsortium litt allerdings unter einer gewissen Interessendivergenz, die Entscheidungen zu wichtigen Fragen der Unternehmensstrategie nicht begünstigte: die volle Entscheidungsgewalt, ausgenommen Genehmigung des jährlichen Rahmenbudgets, war seitens der lokalen CNP-Leitung zwar eine Bedingung für die Übernahme der Geschäftsführung gewesen (der die Hauptinvestoren, unter dem Druck der äußeren Umstände zum Jahresanfang 1997 auch zugestimmt hatten). Allerdings hatte die Vermarktungsfrage schon zu jenem frühen Zeitpunkt die Gemüter heftig erregt, und es war klar, daß die Hauptgeldgeber sich in dieser betriebswirtschaftlich existenziellen Frage das Heft nicht ganz aus der Hand nehmen lassen würden. Wegen finanzieller Eigeninteressen, die erst im Laufe der Zeit erkennbar wurden, war weder Delegation der Entscheidungsgewalt an eine Einzelperson möglich noch vertrauensvolle Teamarbeit in der Leitung des Konsortiums. - Das Problem war also nicht eine formell mangelhafte Führungsstruktur oder ein gravierendes Kompetenzdefizit, sondern Interessendivergenz hinsichtlich Absicherung von finanziellen Einlagen und Renditeerwartungen.

Die skizzierten Standpunkte bezüglich Vermarktung des Canyon Nature Park als Touristikdestination blieben von 1997 bis 2000 fast unverändert. Für jeden gab es wohl gute Argumente, aber auch keine Erfolgsgarantie für eine daraus abgeleitete Vermarktungsstrategie. Ein kluger Kompromiß war kaum möglich, weil die beiden Optionen sich wegen des engen Finanzrahmens gegenseitig ausschlossen. Das war ein klassisches Dilemma; und niemand in der Führung des CNP-Konsortiums hatte genug Macht, den Gordischen Knoten zu durchschlagen und seinen Standpunkt kategorisch durchzusetzen. Hinzu kamen technische Kommunikationsprobleme zwischen der örtlichen CNP-Leitung und Europa. - So entwickelte sich ein spannungsreicher Modus vivendi, der in etwa so aussah:

Die Leute in Namibia, welche hauptsächlich in den Aufbau der technisch-logistischen Infrastrukturen und in die Touristenbetreuung eingebunden waren, die logistischen Engpässe also genau kannten, verharteten auf dem Standpunkt 1, verfolgten also die erste Vermarktungsoption, die etwas polemisch "Strategie der ruhigen Hand" genannt wurde. Die Leute in Europa, welche näher am Touristikmarkt waren und die mangelhafte Präsenz des CNP im Vergleich zu der wachsenden Konkurrenz besser mitbekamen, dafür aber die praktischen Probleme vor Ort nicht kannten (Personalnot, Zufahrtswege, Wasserknappheit, Versorgungslogistik etc.), verfolgten die zweite Vermarktungsoption, die etwas sarkastisch auch als "ignoranter Aktionismus" bezeichnet wurde. - Das versöhnliche Motto war zwar: nur gemeinsam können wir es schaffen. Angesichts extrem hoher Kosten für den Aufbau von Infrastrukturen, die Logistik des laufenden Touristikbetriebes und die Kundenwerbung, bei gleichzeitig nur langsam wachsendem Einkommen aus Fremdenverkehr, wurden die versöhnlichen Töne im Laufe der Zeit aber immer seltener.

### ***Regionaler Vergleich: Konsortium Iwanowski-Sturm***

Ideell-finanzielle Interessendivergenzen bei den Investitionspartnern waren ein Hauptgrund für ständige Friktionen und entwickelten sich zu einer Zentrifugalkraft, welche das Auseinanderbrechen des ursprünglichen Konsortiums für Canyon Nature Park Namibia Ende 1999 begünstigte (4.9.4). Ungünstige Standortbedingungen für Versorgung und Logistik des Touristikbetriebes, und zwar im

unmittelbaren Preiswettbewerb mit Konkurrenz auf der Ostseite des Großen Canyons, schmälerten die Renditeaussichten. Ein Kardinalproblem war die unprofessionelle Vermarktung der Touristik, durch welche das integrierte Wildhaltungsunternehmen ökonomisch selbsttragend werden sollte. Mit dem Konzept "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" wurde zwar ein ausgezeichnetes Touristikprodukt geschaffen, welches jedoch extrem betriebskostenintensiv war. Die anderen Säulen im CNP-Touristikkonzept wurden zu langsam aufgebaut und nur zögerlich vermarktet. Zudem waren die Vermarktungs- und Buchungswege nicht straff genug aufeinander abgestimmt.

Es gibt zahlreiche Privatkonsortien im regionalen Wildhaltungssektor, die hinsichtlich Vermarktung von Touristik wesentlich schlagkräftiger sind. Die Firma Nature Investments, also der unmittelbare lokale Mitbewerber der Fish River Canyon Game and Nature Farm am Großen Canyon, ist bereits hinreichend bekannt (vgl. u.a. 4.8.3.2 Buchungssystem). Hier soll nun die Verbindung "Iwanowski-Sturm" als prominentes Beispiel dafür herangezogen werden, wie rein kommerziell orientierte Fremdenverkehrsfachleute bei der Markteinführung eines neuen Touristikproduktes vorgehen, auch wenn es sich um die sanft klingende Kategorie "Ökotourismus" handelt. - Die Unternehmer Sturm und Iwanowski persönlich sowie ihre nachfolgend skizzierten Firmenkonsortien sind dem Verfasser aus jahrelanger Kooperation bei der Vermarktung des Canyon View Camp im CNP gut bekannt, zur Familie Sturm hat sich im Laufe der Jahre sogar eine freundschaftliche Beziehung entwickelt.

Im deutschsprachigen Raum ist der studierte Geograph Michael Iwanowski wohl der bedeutendste Vermittler und Veranstalter für individuelle Reisen ins südliche Afrika. Gefestigt hat er diese Position nicht zuletzt auch als Autor bzw. Herausgeber von herausragenden Reisehandbüchern über Namibia, Südafrika, Botsuana, Simbabwe und Sambia sowie spezielle Werke über Naturschutzgebiete, Gästefarmen und Lodges in der Region. Weitere Schlüsselpositionen dieses Unternehmers in der regionalen Reiseverkehrsbranche sind schon vorgestellt worden, nämlich "Iwanowski Award" als spezielles Werbeinstrument sowie die mächtige Präsenz auf den europäischen Ferntouristikmärkten mit starkem Einfluß auf die Verteilung der Wertschöpfung in der Vermittlerkette (4.8.3.6 Spezielle Vermarktungswege; vgl. auch 5.4.5.4). - Hauptsitz des Iwanowski-Konzerns ist Deutschland.

Fridolf Sturm ist Inhaber der renommierten Safarifirma "African Extravaganza"; das Unternehmen vermittelt und organisiert individuelle Reisen durch Namibia und expandiert ins ganze südliche Afrika. Dieser studierte Betriebswirt und rührige Geschäftsmann mit Beteiligungen an anderen Fremdenverkehrsbetrieben in der Region ist eingeborener Namibianer und hat seinen Hauptsitz in Windhuk. - Michael Iwanowski ist an der Firma "African Extravaganza" als Minderheitspartner beteiligt. Die landesweit bekannte "Namib Naukluft Lodge" gehört einem Finanzkonsortium, in dem die beiden Geschäftsleute, Sturm und Iwanowski, mehrheitlich engagiert sind.

Jene Namib Naukluft Lodge liegt auf der Farm Abendruhe am Namibrand. Im Jahre 1997 wurde sie nach wirtschaftsgeographisch-strategischer Standortanalyse (!) an einem Dreh- und Angelpunkt des Fremdenverkehrs in Namibia gebaut: die gemütliche Herberge liegt in Tagesausflugsnähe zu einer touristischen Hauptattraktion des Landes, nämlich zum weltberühmten Sossousvlei mit den "höchsten Dünen der Welt", und zugleich in verkehrsgünstiger Lage an der Kreuzung zweier Hauptstraßen, die fast jeder Namibiatourist befahren muß (DREYER 2000; MWCT 1994).

Sossousvlei gehört fast zum "Pflichtprogramm" eines Namibiareisenden, ähnlich wie die Großen Sambesifälle (Viktoriafälle) für jemanden, der zum ersten Mal Simbabwe oder Sambia besucht. In dem verschlafenen Flecken Solitaire, von dem Namib Naukluft Lodge nur zehn Kilometer entfernt liegt, trifft die Piste C19 auf die C14. An der erstgenannten Pad, die direkt zum Sossousvlei und zum Naukluftgebirge führt, liegt Namib Naukluft Lodge. Die Piste C14 wiederum verläuft durch die geologisch spektakulären Landschaften zwischen der Großen Randstufe und der Vornamib, welche eine eigene Touristenattraktion sind; außerdem verbindet C14 den ganzen Süden Namibias mit der zentralen Küstenregion (Walfischbay und Swakopmund) sowie über die etwas weiter nördlich anschließende C26 auch mit dem zentralen Hochland (Windhuk).

Unterkunft, Verpflegung, Unterhaltungsprogramm und Personal der Namib Naukluft Lodge haben zweifellos "Up-Market-Niveau", wegen der verkehrstechnisch und logistisch günstigen Situation sind die Preise dennoch mäßig: Trinkwasser wird von einem eigenen Tiefbrunnen am wasserreichen Naukluftgebirge über eine rund zehn Kilometer lange Leitung herangeführt; Wasserknappheit ist also kein begrenzender Faktor. Täglich fahren Shuttles (Volkswagenbusse) zwischen Windhuk, Namib Naukluft Lodge und Swakopmund, welche mit Versorgungsgütern, Personal und Touristen beladen sind; die Städte Windhuk und Swakopmund sind jeweils nur eine halbe Tagesfahrt (über die öffentliche Straße) von der Namib Naukluft Lodge entfernt (4.7.3.3 Nahrungsmittel, Bedarfsgüter und Versorgungslogistik).

Es gibt sogar eigene Flugzeuge für Fly-In-Touristen und Rundflüge, denn Sossousvlei und Namib Naukluft Lodge liegen im fluglogistischen Einzugsbereich von Windhuk; die "kritische Größe" (vgl.

4.7.6) ist kein begrenzender Faktor. - Die eigenen Flugzeuge hat Fridolf Sturm sehr günstig aus der Konkursmasse eines bekannten Flugsafariunternehmens erworben, in dem er unvorsichtigerweise oder in weiser Voraussicht als substantieller Finanzier engagiert gewesen war; jedenfalls ist der Betrieb der Maschinen mit Berufspiloten erst lukrativ geworden, seit sie im Alleinbesitz des rührigen Geschäftsmannes sind und fast nur noch für African Extravaganza fliegen ...

Die Mehrzahl der Lodgegäste sind jedoch Selbstfahrer, und zwar "Individuelle Namibiarundreisende" (4.8.3.5), also die Hauptzielgruppe der Firma "Iwanowskis Individualreisen". - Deshalb wurde in 2001 eine ansehnliche Flotte von zwanzig voll ausgerüsteten Geländewagen angeschafft; an dem Finanzkonsortium für das Mietwagenunternehmen sind, wie könnte es anders sein, wieder der Europäer Iwanowski und der Namibianer Sturm Hauptteilhaber. - Zum nicht geringen Leid der Firma Kessler 4x4 Car Hire, bei welcher der scharf kalkulierende Iwanowski vorher die Mietwagen für seine Kundschaft gebucht hatte: nach überraschender Anschaffung der eigenen Mietwagenflotte von Iwanowski ging Kessler bankrott; er hatte sich vorher vehement gegen die steigenden Kommissionen für Touristenvermittlung gewehrt (vgl. 5.4.5.4)!

Dieses internationale Joint Venture "Iwanowski-Sturm" ist - nach der Hintergrundinformation nun fast selbstverständlich - nicht nur auf die strategische Planung und Finanzierung der technischen Ausstattung beschränkt. Die Zusammenarbeit in dem Konsortium ist ebenso eng bei Vermarktung und Buchungslogistik: schon bevor der Grundstein für die Lodge Anfang 1997 in den Namibsand gebettet worden ist, war Namib Naukluft Lodge auf dem europäischen Tourismusmarkt präsent und - aus kommerzieller Sicht nicht unerheblich - für die Touristiksaison 1997 voll ausgebucht! Das war nur möglich dank Messepräsenz und Vermarktungsnetz von Iwanowskis Individualreisen. - Wer über "Iwanowskis Individuelles Reisen" in Dormagen oder direkt über African Extravaganza in Windhuk eine "individuelle" Namibiarundreise bucht, der "landet" automatisch in der Namib Naukluft Lodge.

Das Joint Venture wäre allerdings keine Symbiose, wenn nur der eingeborene Namibianer Sturm von dem marktbeherrschenden Partner Iwanowski in Deutschland Vorteile hätte. Der Europäer profitiert von der effizienten Buchungslogistik, der professionellen Reiseorganisation und dem kompetenten Lodgemanagement des Partners in Namibia. - Das kommerziell orientierte Konsortium Iwanowski-Sturm wächst und gedeiht. Finanzielle und ideelle Interessenkongruenz, Fachkompetenz, Effizienz und "deutsche Gründlichkeit", nicht zuletzt aber freier Unternehmergeist, ausgeprägter Geschäftssinn und starke Präsenz auf dem globalen Ferntouristikmarkt sind Grundlagen für diese Erfolgsgeschichte.

Doch wie sieht es mit dem ökologischen Aspekt aus? - Derartige Nachhaltigkeitskriterien erfüllt Namib Naukluft Lodge wohl besser als Viehhaltung, welche zuvor jahrzehntelang auf der Grenzfarm Abendruhe praktiziert worden ist, wo die Lodge seit 1997 steht. Farm Abendruhe wird inzwischen nur noch als romantische Afrikakulisse für erholungsbedürftige Fernreisende aus den hektischen Ballungszentren der nordhemisphärischen Industrieländer genutzt: nachdem es Ende 1997 am Namibrand nach langjähriger Dürre gut geregnet hatte, besuchte der ehemalige Eigentümer von Abendruhe die neue Lodge, welche nun auf seinem alten Besitz steht. - Der Grenzfarmer hatte sein Leben lang mit Viehhaltung eine karge Existenz in der Wüste bestritten; schließlich mußte er aufgeben und die Farm verkaufen. Ihm fehlten wohl das Wissen, die Flexibilität und auch das Geld, um vom einstigen "schwarzen Gold der Wüste" (Karakulschafe) auf die neue Goldgrube Naturtourismus umzustellen. - Bei seinem Besuch, Anfang 1998, wogte hohes Gras um die Lodge und erstreckte sich bis zum sanften Horizont von Abendruhe. Etwas Wild war zu sehen, aber kein Zaun und kein Stück Vieh mehr. Der alte Grenzfarmer weinte! - Hätte er noch zwei Jahre durchgehalten, bemerkte er, dann könnten nun wieder Rinder und Schafe auf Abendruhe weiden.

Wie sieht es aber mit der sozialen Seite aus, mit "Partizipation" der ärmeren Leute, Beteiligung von "einst politisch diskriminierten" Namibianern? - Die Namaleute, die dort am Namibrand leben, waren Viehhirten und Farmarbeiter. Ebenso wie dem alten "Baas" auf Abendruhe fehlten ihnen das Wissen, die Flexibilität und nicht zuletzt auch die finanziellen Investitionsmittel, um Mentalität und konkrete Zukunftspläne von der traditionellen Viehhaltung auf "Farmen mit Wild und Touristen" umzustellen (vgl. 4.10.4.2). Somit waren sie zunächst nur Statisten in der "kommerziellen Erfolgsstory" Namib Naukluft Lodge: Handlanger am Bau, Putzfrauen - immerhin Arbeit und ein kleines Einkommen. Doch dann gab es kraushaarige Shuttlefahrer, Gästebetreuer und Reisebegleiter, ein dunkles Gesicht im ansonsten hellhäutigen Buchungs- und Beratungsteam von African Extravaganza in Windhuk - Ausbildung, qualifizierte Jobs, wachsende wirtschaftliche Partizipation an dem Gesamtunternehmen. Schwarze "Junior Manager" könnte es schon bald geben, vielleicht auch "Senior Manager" mit Oshiwambo, Herero, Damara>Nama als Muttersprache - Einbindung in wichtige Entscheidungen; der neue "Groot Baas" diskriminiert nicht nach Rasse!

Ob es aber je eine auch nur halb dunkelhäutige Verbindung nach Art "Sturm-Iwanowski" geben wird, welche im gnadenlosen Wettbewerb auf den globalisierten Ferntouristikmärkten bestehen kann, das

ist sehr zu bezweifeln. - Dazu gehören nämlich nicht nur langjährig gewachsene Verbindungen und Vermarktungsnetze auf westlichen Touristikmärkten, sondern auch intime Vertrautheit mit der ureigenen Geistes- und Erwartungshaltung reicher Fern- und Ökotouristen aus dem abendländischen Kulturkreis (vgl. 4.10.4; 5.4.7.3).

### *Schlüsselstellung der Reisevermittler und Folgerungen*

Aus rein ökonomischer bzw. kommerzieller Sicht ist jedenfalls eines glasklar. Es wird deutlich beim direkten Vergleich der eher dilettantischen Kundenwerbung für Canyon View Camp im Canyon Nature Park Namibia (nach dem Prinzip "learning by doing") mit der professionellen Vermarktung von Namib Naukluft Lodge durch das Konsortium "Sturm-Iwanowski" (Vergleiche mit kommerziell ähnlich erfolgreichen Unternehmen wie Nature Investments - Cañon Lodge, Rostock Ritz Desert Lodge oder Wilderness Safaris kommen zum gleichen Ergebnis):

Das Landschaftspotential für Wildhaltung und Naturtourismus steht in reziproker Beziehung zur Nachfrage bzw. den Märkten für Wild und Natur. (Groß-)Wildhege und Aufbau von speziellen Infrastrukturen und Konzepten für Fremdenverkehr sind in der Praxis untrennbar verknüpft mit Marktforschung und Vermarktung. Das ist ein dynamischer Entwicklungsprozeß mit wechselseitigen Informationsflüssen und landschafts- bzw. marktgerechten Anpassungen. Das Buchungs- und Vermarktungssystem eines integrierten Wildhaltungsbetriebes vermittelt zwischen den Polen: lokales Landschaftspotential bzw. Angebot einerseits und globale Märkte bzw. Nachfrage andererseits. Präsenz auf den großen, internationalen Touristikmessen sowie enge Kontakte zu den einschlägigen Spezialreiseveranstaltern bzw. -vermittlern im Ausland sind nötig; entweder durch ein ständiges Verbindungsbüro im Ausland oder durch ein international mobiles Vermarktungsteam.

In einer Masse von mehreren hundert Agenten für individuelle Natur- und Kulturreisen gibt es in Europa insgesamt nur ein rundes Dutzend Spezialveranstalter bzw. -vermittler, die den Markt genau kennen und fast beherrschen - und an denen deshalb kein Weg vorbeiführt, wenn eine größere Klientel erreicht werden soll (und aus ökonomischen Gründen erreicht werden muß). In Nordamerika ist es nicht anders. Die Erfahrungen im Canyon Nature Park Namibia, die sich mit der anderer LOGUFA-Häuser sowie weiterer Naturtouristikunternehmen in der südafrikanischen Region decken, haben gezeigt, daß solche Spezialreiseveranstalter mit Geschäftssitz in den Heimatländern der Reisenden in einer Schlüsselposition hinsichtlich Buchung und Vermarktung von Naturtouristik in den globalökonomischen Zentren sind. - Diese kuriosen Strukturen haben Vor- und Nachteile für integrierte Wildhaltungsbetriebe in der afrikanischen Peripherie:

Einerseits hat die Marktpräsenz der spezialisierten Reiseveranstalter große Vorteile bei der Werbung sowie für schnelle Einführung von neuen Touristikprodukten - wenn man erst einmal mit ihnen im Geschäft ist und ihre hohen Kommissionsforderungen bzw. Gewinnspannen akzeptiert. Sie können objektiv beraten hinsichtlich Fernreisedestination und sind im Streitfalle für den Kunden juristisch faßbar; sie verfügen über eingespielte Verbindungen und Kommunikationswege zu anderen Akteuren im komplexen Vermarktungs- und Buchungsnetz; durch räumliche Nähe zu der speziellen Klientel (nicht selten Stammkundschaft), langjährige, intime Markt- und Vermarktungskennnisse sowie durch aktuelle Empfehlungen in den von eben jenen Reisevermittlern herausgegebenen Reisehandbüchern und Spezialkatalogen können größere Touristenströme regelrecht umgeleitet werden. - Das ist ein Hauptgrund, warum Direktvermarktung und Direktbuchungen im Touristikgeschäft (insbesondere im Up-Market-Bereich) auch im Zeitalter von Internet und weltweit eng vernetzter Telekommunikation weiterhin ein Nischendasein fristen.

Andererseits nutzen manche Spezialreiseveranstalter bzw. -vermittler mit Sitz in den regionalen Hauptstädten, mehr aber noch die einschlägigen Firmen in den globalökonomischen Zentren, ihre Schlüsselpositionen in den Vermarktungsnetzen und Buchungspfaden ganz skrupellos zum eigenen finanziellen Vorteil aus, zum Nachteil der kleinen Naturtouristikunternehmen in der Peripherie, welche unter schlechten Telekommunikationsverbindungen, unzureichenden Werbeetat und/oder mangelndem KnowHow im Vermarktungsbereich leiden. - Die üblichen Kommissionen für Vermittlungsdienste liegen zwischen zehn und dreißig Prozent des primären Übernachtungs- bzw. Safaripreises. Das muß der örtliche Unternehmer einkalkulieren. Hinzu kommen Preisaufläge beim Verkauf der Reise an weitere Zwischenvermittler bis zum Endkunden. Befragungen der Gäste im CNP haben ergeben, daß der Preis, den der Reisende am Ende einer Vermittlungskette letztendlich zahlt, nicht selten zweihundert Prozent und mehr über dem Ursursungspreis liegt.

Man könnte dies als legitime Wertschöpfung auffassen, wenn Versuche zur Direktvermarktung von den Vermittlern nicht brutal unterdrückt würden. Direktbuchungsmöglichkeiten mit entsprechenden Sparvorteilen für den Endkunden, die es in Werbebroschüren und Preislisten des CNP zunächst gab, ebenso eine Direktbuchungsmöglichkeit auf der Internetseite, mußten auf Druck der Reiseveranstalter

mit Sitz in Windhuk und Europa entfernt werden. Das Druckmittel bestand in der Warnung, sobald es derartige Direktbuchungsmöglichkeiten gäbe, würde Canyon Nature Park als Fernreisedestination boykottiert. Wegen der marktbeherrschenden Position gewisser Vermittler, die nicht nur eigene Reisebüros bzw. Vertriebspartner in Europa haben, sondern auch einschlägige Reisehandbücher publizieren, haben solche Drohungen durchaus Substanz. In einem konkreten Falle wurde sogar offenkundig, daß mehrere Vermittler, die ansonsten konkurrieren, durch Scheinbuchungen prüfen, ob es heimliche Direktvermarktung gibt, und daß sie dabei zusammenarbeiten (konzertierte Aktion). - Es werden also regelrechte Kartelle gebildet.

Mehrere etablierte Gästefarmen, Lodges und Safariunternehmen, die ebenfalls in der Peripherie Namibias angesiedelt sind, haben im Kollegenkreis bestätigt, daß es ihnen in dieser Hinsicht genauso ergeht, wie es dem CNP ergangen ist. Öffentlich wird darüber jedoch nicht gerne gesprochen aus Furcht vor existenzbedrohlichen Sanktionen der sogenannten "Vermittlermafia", im Jargon und hinter vorgehaltener Hand auch als "das dreckige Dutzend" bezeichnet. (Deshalb können jene betroffenen Betriebe hier auch nicht namentlich genannt werden.) - Wohl mögen das Extremfälle sein, zumal Direktwerbung von Kunden mittels eigenen Buchungs- und Vermarktungsstrukturen (von der afrikanischen Peripherie bis in die nordhemisphärischen Zentren) mit höheren Investitionsmitteln bzw. ab einer gewissen Betriebsgröße möglich ist. Außerdem können mehrere peripher gelegene Touristikbetriebe formelle Buchungs- und Vermarktungsgemeinschaften bilden und dadurch ein Gegengewicht zur starken Marktposition der Spezialvermittler aufbauen (4.8.3.2 Buchungssystem / LOGUFA). Andererseits gibt es derartige Integrations- und Konzentrationstendenzen aber auch bei den Reisevermittlern - mit entsprechend stärkerer Marktpositionierung.

Von jener Seite können Anstrengungen zur gezielten Vermarktung eines neuen Produktes nur erwartet werden, wenn sich bei den scharf kalkulierenden Touristikfachleuten der Eindruck durchsetzt, die entlegene Destination bzw. das innovative Konzept könnten nennenswerte Touristenzahlen anziehen *und* lukrative Vermittlungsprovisionen einbringen (und wenn zugleich exklusive Vermarktungsrechte vergeben werden). - Ökologisch sensible bzw. soziokulturell orientierte Wildhaltungsbetriebe mit integriertem Fremdenverkehr, die auf ressourcenschonenden und/oder "sanften" Individualtourismus setzen (geringere Vermittlungsumsätze), müssen zwangsläufig höhere Vermittlerkommissionen pro Gast einkalkulieren oder aber ein außerordentlich teures, eigenes Buchungs- und Vermarktungsnetz aufbauen. Insofern gibt es eine latente Tendenz zum Massentourismus (höhere Vermittlungsumsätze).

• Frühzeitige Abstimmung und Sicherstellung von enger Kooperation mit renommierten und am globalen Ferntouristikmarkt etablierten Spezialreiseveranstaltern muß heutzutage der erste Schritt bei Standortwahl, Konzeption und Kundenwerbung für ein neues Wildhaltungsunternehmen mit integrierten Fremdenverkehrskomponenten bzw. für Öko-Touristikprodukte generell sein, welche zur Wilderhaltung, Armutsbekämpfung oder allgemeinen Regionalentwicklung in der großstadt- und weltmarktfernen Peripherie Afrikas angesiedelt sein sollen. Landschaftsökologisch und biogenetisch fundierte Wildhege, Aufbau marktgerechter Touristikinfrastrukturen mit effizienter Logistik sowie Ausbildung von qualifiziertem Fachpersonal am Standort sind dann nur noch Probleme für "kleinkarierte Ingenieure" (Iwanowski dixit). - Der umgekehrte Ansatz schafft "grüne Elefanten"!

### *Kosten für Fremdenverkehrswerbung als betriebswirtschaftliches Kardinalproblem*

Der "Goldrausch" der Gründerzeit im regionalen Ferntourismussektor ist vorbei. Der große "Boom" war in den 1980er und frühen 1990er Jahren; seit Ende der 1990er Jahre ist das Wachstum geringer geworden, gegenwärtig gibt es Stagnation und starke Anzeichen für Rezession. Das einschlägige Naturtouristikangebot in Namibia und im ganzen südlichen Afrika ist inzwischen so vielfältig, daß nur noch solche "Newcomer" eine Chance auf dem hart umkämpften Touristikmarkt haben, die etwas ganz besonderes zu bieten haben. Qualität und Effizienz sind das Alpha und Omega. In dieser Hinsicht war das CNP-Touristikkonzept ausgezeichnet (Gastronomie- und Touristikpreise).

Das Buchungs- und Vermarktungssystem des CNP war jedoch suboptimal und stand zudem im direkten Wettbewerb mit dem effizienten System eines Konkurrenten in der Nachbarschaft (Nature Investments mit Cañon Lodge). 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. Wildfreunde und/oder Touristikunternehmer, die das nicht oder zu spät erkennen, sitzen sozusagen mit Wild und Wein allein in der Wüste. Das mag wohl romantisch sein, ist jedoch eine betriebswirtschaftliche Katastrophe, wenn nach Investitionen in Wildhege, Touristikinfrastrukturen, Gastronomie und Ausbildung von Fachleuten die pekuniären Mittel für den Aufbau eines Buchungs- und Vermarktungssystems fehlen.

Neulinge im Wildhaltungs- und Ökotouristiksektor, welche meinen, Großwildbestände, spektakuläre Geomorphologie oder attraktive Touristikkonzepte genügen zur Inwertsetzung von Wild bzw. Wildlandschaftspotential, werden eher früher als später mit den hohen Kosten für Kundenwerbung konfrontiert. Effiziente Vermarktung eines Wildhaltungsunternehmens mit Touristik ist mindestens ebenso personal-, zeit- und kostenaufwendig wie Aufbau und Unterhaltung von technischen Infrastrukturen, Logistik und innovativen Touristikkonzepten für Fremdenverkehr an der Siedlungsgrenze. Integrierte Wildhaltungsunternehmen müssen eine Anlaufzeit von mindestens drei, eher fünf Jahren bis zur Betriebskostendeckung aus Touristikeinnahmen einkalkulieren, wenn es außer dem (neuen) Touristikprodukt keine Nebeneinnahmen aus Viehhaltung o.ä. gibt, durch die Aufbau und Vermarktung mitfinanziert werden können. Entsprechend hohe Investitionsmittel sollten eingeplant werden zur Inwertsetzung von (Wild-)Landschaftspotential für Fremdenverkehr.

Die Divergenzen hinsichtlich persönlicher Finanzinteressen im CNP-Konsortium können nicht verallgemeinert werden, wohl aber das betriebswirtschaftliche Kardinalproblem, nämlich die magere finanzielle Investitionssubstanz (4.1.4 Gesamtinvestitionsrahmen und Finanzbasis für den Versuch). Einerseits war sie weder üppig genug für schnell wirksame Vermarktung der Touristik im Canyon Nature Park, also für einen regelrechten Werbefeldzug (und zwar zeitgleich mit einem forcierten Aufbau von Touristikinfrastrukturen), andererseits aber auch nicht ausreichend zur Überbrückung einer längeren Anlaufphase bis zur Deckung der Betriebskosten aus dem laufenden Geschäft, die sich aus einer bedächtigeren Vorgehensweise mit geringerem Werbeaufwand fast zwangsläufig ergibt.

#### **4.9.4 Betriebswirtschaftliche Gesamtsituation in 1999 und Auswirkungen auf die Struktur des internationalen Konsortiums für CNP**

##### *Situation Anfang 1999*

Anfang 1999 gab es zum ersten Mal seit Versuchsbeginn im Jahre 1997 eine gemeinsame Sitzung der örtlichen Leitung des Canyon Nature Park Namibia (CNP), des auswärtigen Direktoriums und der namibianischen Geschäftsführung der Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. (FR) sowie des internationalen Stiftungsrates von Fountain Trust Namibia (FTN). - Im Interesse von Führungs- und Entscheidungseffizienz wäre es wohl sinnvoll gewesen, solche Konferenzen des komplexen Konsortiums für CNP öfters abzuhalten, zumal relativ wenige Entscheidungsträger jeweils mehrere Funktionen hatten (D2, S. 133). Wegen der räumlichen Entfernung CNP-Windhuk-Deutschland-Niederlande und der Terminbelastung aller Akteure war das aber kaum realisierbar. Hinzu kamen technische Telekommunikationsprobleme (4.7.5); daraus hatten sich seit 1997 gewisse Verständigungsschwierigkeiten im Konsortium entwickelt, nicht zuletzt bezüglich genereller Aufbau- und Vermarktungsstrategie für CNP (4.9.3). Derartige Reibungsverluste konnten jedoch auf den mangelhaften Informationsfluß zurückgeführt werden.

Die Konferenz zum Jahresbeginn 1999 fand, ebenfalls aus terminlichen Gründen, in München statt, was insofern ungünstig war, als gewichtige Entscheidungsträger die örtliche Situation im CNP nicht aus eigener Anschauung kannten. Das war aber offenbar nicht die Hauptursache der zunehmend problematischen Entscheidungsfindung im Konsortium für Canyon Nature Park. Vielmehr zeigten sich nun gravierende Divergenzen hinsichtlich der finanziellen und ideellen Ziele und Erwartungen. - Einerseits hatten sich Wildhaltung und Touristik sowie Einbindung von Namaleuten in den Betrieb schneller und besser entwickelt als anfangs erwartet, andererseits waren die Einnahmen aus Fremdenverkehr in der Saison 1998 viel geringer gewesen als erhofft, während die Aufbau- und Betriebskosten für Infrastrukturen, Logistik und Vermarktung deutlich höher waren als beim Neustart im Jahre 1997 angenommen worden war (4.1.4 Gesamtinvestitionsrahmen; 4.7 Allgemeine Infrastrukturen und Logistik; 4.8 Proaktive Verbesserung des Landschaftspotentials und Erschließung von Märkten; 4.9.3 Vermarktungsstrategie, Schlüsselstellungen und Werbungskosten).

Die Bilanzübersicht für das Geschäftsjahr 1998/99 zeigt die betriebswirtschaftlich unkonsolidierte Gesamtsituation der FR Anfang 1999 (T40). - Anhand der inzwischen bekannten Betriebskosten für das Wildhaltungsunternehmen CNP insgesamt konnte hochgerechnet werden, die Mittel aus der zweiten Anschubfinanzierung von 1997 würden nicht bis zum Jahresende 1999 reichen, wenn die Einnahmen aus dem Fremdenverkehr in der bevorstehenden Saison 1999 nicht wesentlich schneller stiegen als bisher, geplante Investitionen zurückgestellt und Betriebskosten reduziert würden. - Preiserhöhungen waren unvermeidlich, trotzdem mußten die Übernachtungszahlen sich im Vergleich zum Vorjahr verdoppeln, um Betriebskostendeckung zu erreichen bzw. schmerzhaft Einschnitte bei Wildschutz, Hege und Infrastrukturentwicklung zu vermeiden.

**T40**

**Finanzsituation der Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd, Trägersgesellschaft des Canyon Nature Park, zwei Jahre nach Versuchsbeginn (2. Anschubfinanzierung) in 1997: Gesamtbilanz für das Geschäftsjahr 1998/99 (aus: Fish River Canyon Game and Nature Farm (Proprietary) Limited, Annual Financial Statements. 28 February 1999. Windhoek)**

FISH RIVER CANYON GAME AND NATURE FARM  
(PROPRIETARY) LIMITED

DRAFT

BALANCE SHEET

AT 28 FEBRUARY

**1999**

	Notes	1999	1998
		N\$	N\$
<i>CAPITAL EMPLOYED</i>			
ORDINARY SHARE CAPITAL	2	1 800 000	1 800 000
(ACCUMULATED LOSS)		<u>(2 521 381)</u>	<u>(1 862 631)</u>
ORDINARY SHAREHOLDERS' (DEFICIT)		(721 381)	(62 631)
LONG-TERM LIABILITIES	3	<u>3 831 322</u>	<u>2 461 550</u>
		<u>3 109 941</u>	<u>2 398 919</u>
<i>EMPLOYMENT OF CAPITAL</i>			
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT	4	2 578 308	2 313 781
NET CURRENT ASSETS		531 633	85 138
Current assets		627 568	174 403
Debtors		-	26 546
Cash resources		627 568	147 857
Current liabilities		95 935	89 265
Bank overdraft		18 439	-
Creditors and accruals		77 496	89 265
		<u>3 109 941</u>	<u>2 398 919</u>



Weil derartiges Wachstum im CNP-Fremdenverkehr am Jahresanfang 1999 wenig wahrscheinlich erschien, war ein Liquiditätsengpaß für den CNP-Gesamtbetrieb vor Beginn der Folgesaison 2000 absehbar. Niemand war aber bereit, zusätzliches Geld zu investieren. Zum einen, weil die Aussichten auf Kapitalrendite bzw. Überschüsse zur Förderung von anderen gemeinnützigen Unternehmen im Lande sehr gering waren; zum anderen, weil das Risiko noch stets hoch war, Canyon Nature Park Namibia könnte mit den Einnahmen aus der Touristik keine Betriebskostendeckung erreichen und damit nicht einmal selbsttragend werden. Erwähnt sei auch das zunehmend prekäre politische Umfeld und Sicherheitsrisiko für "weiße" Unternehmer in Namibia, das die Investitionsstimmung bedrückte.

Es gab Stimmen, das Unternehmen Canyon Nature Park sofort einzustellen; aus naheliegenden Gründen exponierte sich in diese Richtung vor allem der holländische Partner und Hauptgeldgeber, der seine Privateinlagen seit der Neustrukturierung des Konsortiums in 1997 mit den Einlagen der Stiftung Fountain Trust Namibia "getauscht" hatte (4.1.4). Andererseits gab es begründeten Optimismus bei der örtlichen CNP-Leitung, durch gezielte Veränderung der Schwerpunkte im Fremdenverkehrs- und Vermarktungskonzept spätestens im Folgejahr 2000 Betriebskostendeckung zu erreichen. Außerdem hatten die übrigen Geldgeber ihre Privatinvestitionen nicht so elegant retten können wie der flinke Holländer und konnten nur gewinnen, wenn der Betrieb über die kommende Touristiksaison weiterlief.

Die Gastronomie- und Touristikpreise für Canyon View Camp im Canyon Nature Park Namibia, die den Standpunkt der Optimisten stärkten, waren Anfang 1999 zwar noch nicht absehbar. Dennoch gelang es, die skizzierten Interessendivergenzen zu glätten, weil es neben finanziellen Zwängen und Egoismen bei fast allen Beteiligten auch noch Idealismus für die sozialen und ökologischen Ziele des Unternehmens Canyon Nature Park Namibia gab. Im Rahmen der noch vorhandenen Geldmittel wurde - nach heftigem Streit über die Schwerpunkte und den fast schon notorischen Diskussionen über die "richtige" touristische Vermarktung - das Jahresbudget 1999 für den CNP beschlossen, in dem auch weitere Investitionen in touristische Infrastrukturen und Wildhege vorgesehen waren.

Die Entwicklung des Fremdenverkehrsgeschäftes in der Hauptsaison 1999 sollte zeigen, ob und gegebenenfalls wann Betriebskostendeckung für Canyon Nature Park Namibia möglich wäre. Erst nach der Hauptsaison sollte geprüft bzw. entschieden werden:

- Ob das integrierte Wildhaltungsunternehmen in der bisherigen Konstellation weiterlaufen konnte, um in absehbarer Zukunft Rendite bzw. Überschüsse abzuwerfen oder zumindest ökonomisch selbsttragend zu werden.
- Ob und gegebenenfalls in welcher Höhe weitere Investitionsmittel zur Deckung der Betriebskosten für Canyon Nature Park Namibia bis zu einem absehbaren "break even" nötig wären.
- Wie diese Gelder gegebenenfalls besorgt werden könnten, wobei neue Investitionspartner, der separate Verkauf von Farm Waldsee sowie Bankhypotheken auf den Landbesitz als Optionen zur Diskussion standen, welche von der Geschäftsführung vorsorglich erkundet werden sollten.
- Ob das Unternehmen Canyon Nature Park Namibia ganz eingestellt werden sollte, wobei dann wieder das Problem entstünde, Pächter oder Kaufinteressenten zu finden. - Auch diese letzte Option sollte von der örtlichen Geschäftsführung schon einmal erkundet werden.

### *Situation zum Jahresende 1999*

Nachfolgend ein Auszug aus dem ausführlichen Bericht der örtlichen Geschäftsführung an die ausländischen Direktoren und Teilhaber der Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. (Oktober 1999). Der Text ist geteilt in zwei Hauptkapitel:

A) FINANZBERICHT - Überblick zur aktuellen Finanzsituation, einschließlich Investitionen sowie Verteilung von Einnahmen und Kosten in diversen Bereichen des integrierten Wildhaltungsbetriebes, außerdem das Gesamtbudget für Canyon Nature Park Namibia 1999.

B) GESAMTSITUATION - Betriebswirtschaftliche Gesamtsituation Ende 1999, also nach rund drei Jahren Versuchsdauer seit dem Neustart 1997, sowie Hinweise auf notorische Schwächen in der Kommunikations- und Führungsstruktur des Konsortiums, die inzwischen existenzgefährdend für das Unternehmen Canyon Nature Park Namibia geworden waren.

Aus Diskretion gegenüber ehemaligen Unternehmenspartnern gibt es in dem hier publizierten Text Auslassungen, die mit xxx gekennzeichnet sind.

\*

## A) FINANZBERICHT

### 1.) Investitionen 1999

Im Januar 1999 wurde ein Gesamtbetrag von N\$ 316.000 für Investitionen eingesetzt. Später wurde dieser Betrag um N\$ 80.000 für die Wasserleitung zum Canyon View Camp (CVC) auf insgesamt N\$ 396.000 aufgestockt.

Bis zum 30. September 1999, dem Stichtag für diese Zwischenbilanz, wurden N\$ 320.000 für Investitionen ausgegeben (u.a. 1 Doppelbungalow und 2 zusätzliche Bäder im CVC, Stromgenerator Soutkuil, Wasserleitung zum CVC, Verbesserung Hauptpad zum Farmhaus Soutkuil und zum CVC, Renovierung Restaurantküche, zusätzliche Kühlschränke und Waschmaschinen, Einrichtung eines Andenkenladens). - Bleibt ein Differenzbetrag von N\$ 76.000 an Investitionsmitteln.

Die geplanten aber noch nicht getätigten Investitionen (u.a. Stromgenerator für Gaststube und Küche, Lagerräume CVC, Schlafzimmer für 2. Managerpaar am CVC, Wildkammer Soutkuil) waren im Budget mit N\$ 95.000 veranschlagt. Das heißt, die getätigten Investitionen waren insgesamt N\$ 19.000 teurer als geplant.

Anmerkungen: Zum Jahresanfang noch nicht geplant war die Aufstockung des Andenkenladens (aktueller Wert des Warenbestandes rund N\$ 10.000). Teurer als geplant waren Ausbau und Einrichtung für den neuen Doppelbungalow (N\$ 25.000 statt N\$ 10.000). Billiger als gedacht war der Schattennetz-Hangar am Flugplatz (N\$ 4.000 statt N\$ 10.000). Außerdem wurden kurzfristig mehrere Zäune abgebaut, die sich als besonders schlimme Todesfallen und Wanderbarrieren für das Wild erwiesen haben.

### 2.) Betriebskosten 1999

#### Personalkosten

Im Budget für das Jahr 1999 waren N\$ 351.800 für Personalkosten vorgesehen. Bis zum 30.09.99 wurden N\$ 270.000 ausgegeben (einschließlich der Euro- bzw. DM-Zahlungen).

Der budgetierte Gesamtbetrag von N\$ 351.800 ist ausreichend bis zum Jahresende 1999.

Anmerkungen: Für die Hilfsverwalter (xxx) waren N\$ 66.000 budgetiert. Leider mußten diese wegen krimineller Aktivitäten im und um den CNP kurz vor Ostern fristlos entlassen werden. Dadurch konnten aber keine Personalkosten eingespart werden, weil zusätzliche Kosten entstanden für Aushilfskräfte sowie für gesetzlich vorgeschriebene Zahlungen für Arbeit an Sonn- und Feiertagen, Überstunden und entgangene Urlaubstage für das übrige Personal.

#### Wartung und Reparaturen

Im Budget für Januar bis Dezember 1999 vorgesehen waren N\$ 6.000 x 12 = N\$ 72.000 für Wartung und Reparaturen. Das war wohl zu optimistisch, denn bis 30. September 1999 sind bereits N\$ 72.000 ausgegeben.

Bis Jahresende wird sich der Gesamtbetrag auf rund N\$ 97.000 erhöhen.

Daraus ergeben sich ungeplante Mehrausgaben von rund N\$ 25.000 für Wartung und Reparaturen.

Anmerkungen: Den Löwenanteil an diesem Posten hat der Fuhrpark mit rund N\$ 70.000 (Stand 22.10.1999). Alle Fahrzeuge sind inzwischen überaltert und können nur mit hohem Aufwand fahrtüchtig gehalten werden. Für das Jahr 2000 sind zwei Neuanschaffungen wohl unumgänglich (Ersatz für Landrover-StationWagon und VW-Bus).

#### Bürokosten

Die Bürokosten waren im Haushaltsplan für 1999 ebenfalls zu niedrig angesetzt. Der budgetierte Betrag von N\$ 31.200 war Ende September bereits verbraucht. Hauptkostenfaktor ist das Telefon. Obwohl der Service eher schlechter wird, wurden die Gebühren von Telekom mehrmals erhöht.

Bis zum Jahresende rechnen wir mit Gesamtbürokosten von rund N\$ 43.000.

### Gebühren und Honorare

An Gebühren und Honoraren für Bank, Kreditkarten, Rechtsberatung, Buchprüfer etc. wurden bis Ende September rund N\$ 47.000 ausgegeben. Hauptanteil haben hier Buchprüfer (rund N\$ 30.000) und Rechtsanwälte (rund N\$ 8.000), wobei letztere vor allem am Rechtsstreit mit dem ehemaligen Verwalter von Waldsee (xxx) verdienen.

Bis zum Jahresende wird sich der Gesamtbetrag wohl auf rund N\$ 65.000 erhöhen.

### Verbrauchsgüter

Zu den Verbrauchsgütern zählen wir Lebensmittel und Getränke, Treib- und Brennstoffe, Putzmittel, Haushaltswaren usw.. Bis Ende September sind hierfür rund N\$ 142.000 ausgegeben worden.

Zum Jahresende werden die Gesamtkosten für Verbrauchsgüter sich wohl auf rund N\$ 190.000 summieren.

Anmerkungen: Die starke Inflation in Namibia wirkt sich auf den Posten Wartung und Reparaturen (importierte Ersatzteile für Fahrzeuge) und auf den Haushaltsposten Verbrauchsgüter besonders stark aus. Obwohl auch die Preise für Benzin und Diesel um fast 40% gestiegen sind, konnten wir die Treibstoffkosten etwa konstant halten. Zum einen waren die Bauaktivitäten etwas geringer als im Vorjahr, zum anderen ist der Unimog günstiger im Treibstoffverbrauch als der Bedford Lorry. Entsprechend der Gästezahlen deutlich angewachsen sind die Ausgaben für Lebensmittel, Getränke, Gas (Kühlung), Putzmittel und Haushaltswaren. Die Verpflegungskosten für Management und Koch fallen nicht mehr gesondert ins Gewicht, weil diese fast immer mit den Gästen essen. Der Haushaltsposten Verbrauchsgüter korreliert inzwischen mit der Anzahl der Gästeübernachtungen.

### Sonstiges

Zu diesem Haushaltsposten zählen wir Transport- und Reisekosten, Kontraktarbeiten, Versicherungen, Werbung und nicht zuletzt Steuer (GST).

Bis zum Monatsende September 1999 wurden hierfür in Namibia rund N\$ 81.000 ausgegeben. Hinzu kommen rund N\$ 27.000 (DM 8.000) vom FR-Konto in Deutschland.

Bis zum Jahresende rechnen wir mit Gesamtausgaben von rund N\$ 135.000 für diesen Bereich.

### Übersicht: Betriebskosten 1999

Personalkosten:	N\$ 352.000
Wartung und Reparaturen:	N\$ 97.000
Bürokosten:	N\$ 43.000
Gebühren und Honorare:	N\$ 65.000
Verbrauchsgüter:	N\$ 190.000
Sonstiges:	<u>N\$ 135.000</u>
Gesamtbetrag:	<u>N\$ 882.000</u>

### *3.) Einnahmen 1999*

#### Holzverkauf

An das staatliche Rastlager Ai-Ais konnten erstmals 10 Tonnen Brennholz, fertig gepackt in 10 kg Pakete, ex Waldsee für N\$ 7.000 verkauft werden.

Rund 10 Tonnen Brennholz, fertig gepackt in 10 kg und 5 kg Bündeln, liegen auf Soutkuil zum Eigenverbrauch bzw. als schnelle Verkaufsreserve.

#### Wildnutzung

Zwei Jäger, die aus Deutschland zu Gast waren, haben N\$ 6.300 Jagdgebühren bezahlt.

Der Wert des Wildprets aus eigenem Abschluß, das ausschließlich in unserer Gaststube verbraucht worden ist (4 Kudus, 1 Springbock, 1 Klippspringer, 2 Bergzebras) beträgt rund N\$ 10.000.

### Gästerundfahrten

Aus Gästerundfahrten haben wir bis Ende September 1999 rund N\$ 45.000 eingenommen; bis zum Jahresende rechnen wir mit insgesamt N\$ 55.000.

Anmerkungen: Die meisten Rundfahrten wurden mit dem Landrover-StationWagon gemacht, weil es in der Hauptsaison für ein offenes Fahrzeug (Landcruiser mit Safari-Conversion) meist zu kalt und zu windig und im Sommer zu heiß ist; die meisten Reisenden aus Europa vertragen auch die harte UV-Strahlung nicht. Die Gebühr für "Geländewagensafaris im CNP" beträgt zur Zeit N\$ 30 pro Person und Stunde. Bei einer durchschnittlichen Passagierzahl von drei Personen errechnen sich rund 500 Stunden Fahrzeit im Gelände. Es bedarf keines besonderen Vorstellungsvermögens, warum der Landrover-StationWagon, der inzwischen rund 340.000 km (!) auf dem Kilometerzähler hat, fast schrottreif ist. Er muß entweder generalüberholt (einschließlich Getriebe und Differential) oder ganz ersetzt werden. Selbst bei dem für das Jahr 2000 gültigen Preis von N\$ 70 pro Person und Stunde bleiben die Gästerundfahrten auf den steinigigen Pisten des CNP ein unrentables Geschäft und sollten zukünftig möglichst vermieden werden!

### Essen und Getränke in der Gaststube

Bis Ende September 1999 haben wir rund N\$ 80.000 für Essen und Getränke eingenommen; bis zum Jahresende erwarten wir einen Gesamtbetrag von rund N\$ 100.000.

Das entspricht fast genau den Ausgaben für den Einkauf von Lebensmitteln und Getränken im selben Zeitraum (rund N\$ 79.000 bis einschl. 09/99).

Bei 534 Übernachtungen bis 30.09.99 errechnen sich durchschnittliche Kosten für Essen und Getränke von N\$ 150 pro Gästernacht, also genau doppelt soviel wie 1998!

Anmerkungen: Qualitativ hochwertige Lebensmittel sind inzwischen extrem teuer in Namibia, und die Preise steigen wöchentlich, vor allem für importierte Frischwaren. Die ab November 99 deutlich höheren Preise für Mahlzeiten und Getränke in unserer Gaststube sind daher wohl angemessen. Andererseits steigt die betriebswirtschaftliche Bedeutung der eigenen Lebensmittelproduktion (Gartenbau, Viehhaltung, Wildpret).

### Unterkunft

Aus Übernachtungen haben wir bis Ende September 1999 rund N\$ 123.000 eingenommen (LOGUFA-Gebühren und Kommissionen für Reiseveranstalter bereits abgerechnet); bis zum Jahresende werden es insgesamt etwa N\$ 190.000 sein (die bisher unbestätigte Blockbuchung für den Jahrtausendwende-Sylvester im Wert von rund N\$ 100.000 noch nicht eingerechnet).

Von den 534 Übernachtungen bis Ende September waren genau 50 in den beiden Flußcamps, der Rest im Canyon View Camp. Davon waren aber wiederum 54 Übernachtungen im Zusammenhang mit den Canyonwanderungen (erste und letzte Übernachtung), so daß rund 430 reine "Canyon-View-Camp-Übernachtungen" bleiben (Stand 30.09.99).

Anmerkungen: (xxx)

### Canyonrundflüge

Seit März 1999 bieten wir Rundflüge mit einer viersitzigen Cessna über den Canyon an, die sich bei unseren Gästen großer Beliebtheit erfreuen. Finanzielle Gewinne sind allerdings kaum möglich, weil die gecharterte Maschine regelmäßig nach Windhuk muß, wenn der Vercharterer sie dort anderweitig braucht sowie für die streng vorgeschriebenen 50-Stunden Inspektionen. In Keetmanshoop gibt es keine Flugzeugwerft. Die Flüge von und nach Windhuk sind meist ohne zahlende Passagiere, die Flugstunden müssen aber voll bezahlt werden.

So ergeben sich in der Endrechnung geringe Verluste, die von (xxx) privat getragen werden, weil (xxx).

Der Canyon Nature Park profitiert, weil die Rundflüge zu einer Attraktion für Touristen geworden sind. Die "Cañon Lodge" hätte einen erheblichen Attraktivitätsvorsprung und Konkurrenzvorteil, wenn sie das bereits 1998 von ihr angestrebte Monopol für Canyonrundflüge hätte. Zudem werden die zeit- und kostenaufwendigen Wildererpatrouillen und Kontrollen der abgelegenen Wildtränken mit dem Geländewagen zumindest teilweise durch Kontrollen aus der Luft ersetzt.

Anmerkungen: (xxx)

## Übersicht: Einnahmen 1999

Holzverkauf Waldsee:	N\$ 7.000
Wildnutzung / Jagd:	N\$ 6.300
Gästerundfahrten:	N\$ 55.000
Essen und Getränke:	N\$ 100.000
Unterkunft:	<u>N\$ 190.000</u>
Gesamteinnahmen:	<u>N\$ 358.000</u>

Von Wildnutzung/Jagd und Holznutzung abgesehen, betragen die Gesamteinnahmen in 1999 rund N\$ 345.000 (Sylvester/Neujahr 1999/2000 nicht mitgerechnet). Bei bis heute (22.10.99) insgesamt 680 fest gebuchten Übernachtungen sind das N\$ 500 pro Übernachtung, also N\$ 100 mehr als Anfang 1999 angenommen!

Anmerkungen: (xxx)

## *4.) Einlagen und Budget 1999*

### Einzahlungen von FR-Holland und Fountain Trust Namibia (FTN) auf die Konten der FR in Keetmanshoop und Deutschland in 1999

#### FR-Konto in Keetmanshoop:

Januar 1999:	N\$ 178.034
April 1999:	N\$ 172.000
Juni 1999:	N\$ 163.448
August 1999:	<u>N\$ 118.164</u>
Zwischensumme:	N\$ 631.646

#### FR-Konto in Deutschland:

DM 32.000:	<u>N\$ 106.667</u>
Gesamteinlagen 1999:	<u>N\$ 738.313</u>

Gegenüberstellung: Haushaltsplan Anfang 1999 - Situation Ende 1999

Haushaltsplan Anfang 1999

Investitionen (N\$ 316.000 plus N\$ 80.000 für Pipeline):	-	N\$ 396.000
Laufende Kosten (12 Monate x N\$ 57.500):	-	N\$ 690.000
Einnahmen (1000 Übernachtungen x N\$ 400):	+	<u>N\$ 400.000</u>
Finanzbedarf 1999:		<u>N\$ 686.000</u>
Kontostand FR-Holland (DM 86.000 / 4. Jan. 1999):	+	N\$ 286.600
Zusage FTN für FR 1999 (DM 100.000 / 4. Jan. 1999):	+	N\$ 333.000
Zusage FTN für Pipeline (DM 35.000 / 10. März 1999):	+	<u>N\$ 116.667</u>
Gesamteinlagen 1999:		<u>N\$ 736.267</u>
Haushaltsüberschuß Ende 1999:	+	<u><u>N\$ 50.267</u></u>

Situation Ende September 1999

Gesamteinlagen 1999 in FR-Khoop und FR-Deutschland:	+	N\$ 738.313
Einnahmen FR-Keetmanshoop:	+	N\$ 261.300
Getätigte Investitionen:	-	N\$ 320.000
Personalkosten (einschl. Deutschland):	-	N\$ 270.000
Wartung und Reparaturen:	-	N\$ 72.000
Bürokosten:	-	N\$ 31.000
Gebühren und Honorare:	-	N\$ 47.000
Verbrauchsgüter:	-	N\$ 142.000
Sonstiges (einschl. Deutschland):	-	N\$ 108.000
Zinseinnahmen aus Anlagekonten FR-KHoop:	+	<u>N\$ 19.631</u>
Vorläufiger Stand 30. September 1999:	+	<u><u>N\$ 29.244</u></u>

Voraussichtliche Situation Ende Dezember 1999

Übertrag von Ende September 1999:	+	N\$ 29.244
Einnahmen aus fest gebuchten Übernachtungen im CVC		
- Unterkunft (146 x N\$ 500):	+	N\$ 73.000
- Essen und Getränke:	+	N\$ 20.000
- Rundfahrten:	+	N\$ 10.000
Blockbuchung S. für XXX (???)		
(12 Pers. x N\$ 8940):	+	N\$ 107.280
Laufende Kosten (3 Monate x N\$ 73.500):	-	<u>N\$ 220.500</u>
Voraussichtlicher Kontostand zum Jahresende 1999:	+	<u><u>N\$ 19.024</u></u>

## B) GESAMTSITUATION

### 1.) Entwicklung der Gäste- und Übernachtungszahlen im CNP

Bis zum 30. September 1999 hatten wir im CNP genau 534 Übernachtungen. Fest gebucht bis zum Jahresende sind weitere 146 Übernachtungen (Stand 22.10.1999), also insgesamt 680 Übernachtungen für 1999. Mit dem "Milleniumpaket" wären es rund 720 Übernachtungen.

Anmerkung: (xxx)

Hinsichtlich der Übernachtungszahlen im CNP geht der Trend zweifellos steil nach oben; eine günstigere Entwicklung ist kaum vorstellbar. Hinzu kommt die Verleihung der beiden namibianischen Touristikpreise (HAN Award of Excellence 1999 und Iwanowski Golden Award 1999) an das Canyon View Camp im Canyon Nature Park. Dies wird sich positiv auf die Buchungszahlen 2000 auswirken. Bereits heute (22. Oktober 1999) sind 71 Übernachtungen für das Jahr 2000 fest gebucht!

Die "alten Hasen" der namibianischen Tourismusbranche sagen übereinstimmend, daß zwei bis drei Jahre Anlaufzeit für einen Gästebetrieb völlig normal sind. Die Anzeichen sprechen dafür, daß das Jahr 2000 zu einem Erfolgs- und Wendejahr für den CNP werden könnte, wenn es gelingt, die nötige Übergangsfinanzierung bis zum "break-even" sicherzustellen - und die gegenwärtige Führungskrise zu überstehen (siehe unten).

(Nachträglicher Querverweis 2004: D9 Canyon Nature Park Namibia - Entwicklung der Gäste- und Übernachtungszahlen in den Jahren 1997 - 1999)

### 2.) Inflations- bzw. Kursverluste

Ein gravierendes Problem für den CNP bleiben die Einbußen aus dem rapide sinkenden Wert des Namibiadollar. Die offizielle Inflationsrate von knapp 10% jährlich stimmt nicht mit der tatsächlichen Inflation von über 30% überein (typischer "CNP-Warenkorb" mit einem hohen Anteil von Import- und Ferntransportgütern sowie Treibstoffen). Die Reisevermittler verlangen verbindliche Preislisten ein Jahr im voraus, und zwar in Namibiadollar und in Relation zu der offiziellen Inflationsrate - wider besseres Wissen. Preislisten in harter Währung werden kategorisch abgelehnt. Die Vermittler kassieren nämlich von den Endkunden erst kurz vor der Reise in harter Währung und nehmen so die erheblichen Kursgewinne mit. Für die eigentlichen Anbieter des Touristikproduktes steigen aber die Betriebskosten wegen des hohen Anteils von Importgütern fast unkalkulierbar.

Anmerkungen: Unter dieser Situation leiden zwar alle Anbieter, die wegen der schlechten technischen Telekommunikationsanbindung sowie fehlender ständiger Marktpräsenz in Europa auf die "Vermittlermafia" angewiesen sind. Die direkte Konkurrenz des CNP auf der anderen Canyonseite hat allerdings ein eigenes effizientes Vermittlungsbüro in Windhuk und schaltet somit den namibianischen Part der "Mafia" aus. Unsere LOGUFA ist leider kein Vermittlungs-, sondern nur ein Buchungsbüro und sitzt als zusätzlicher Kostenfaktor für den CNP noch vor der Vermittlerkette. Ohne eine eigene ständige Repräsentanz in Windhuk, die nicht nur als Buchungs- und Vermarktungsagent, sondern auch als loyaler Reisevermittler agiert, hat der CNP auch in dieser Hinsicht erhebliche Nachteile gegenüber der direkten Konkurrenz, die ohnehin schon erhebliche logistische Standortvorteile hat.

### 3.) Übernachtungszahlen zur Kostendeckung

Zur Zeit hat der CNP pro Gästenacht durchschnittlich N\$ 500 Einnahmen. Im Vergleich zu den gesamten Betriebskosten in Höhe von N\$ 882.000 wären im Jahre 1999 also mindestens 1.800 Übernachtungen zum Erreichen der Kostendeckung nötig gewesen.

Diese Übernachtungszahl entspräche einer Belegungsrate von knapp 50% der *en-suite* Unterkünfte im CVC. Eine solche Belegungsrate in 2000 zu erreichen, erschiene im Hinblick auf die nun endlich positive Vermarktungssituation (Touristikauszeichnungen) nicht unrealistisch.

#### 4.) *Logistische Engpässe*

Nach den Erfahrungen vor Ort aus inzwischen drei Hauptgästesaisons kann jedoch mit Sicherheit gesagt werden, daß CNP eine solche Anzahl von Übernachtungen logistisch nicht verkraften könnte, wenn sie sich in der Hauptsaison konzentrierten. Bereits in der Saison 1999 war das System zeitweise kurz vor dem Zusammenbruch.

Die drei Hauptmangelfaktoren, die zu kritischen Engpässen führen, sind Wasser, Fahrzeuge und qualifiziertes Personal. Sie können nicht bzw. nur mit unverhältnismäßig hohem Kostenaufwand behoben werden. Die beste Lösung zur Senkung der Logistikkosten in dem gewählten Touristikkonzept, nämlich Konzentration aller touristischen Infrastrukturen an einem Ort (Canyon View Camp), wäre mit erheblichen Neuinvestitionen für Gebäude und Wege verbunden.

#### 5.) *Notwendigkeit von Preissteigerungen*

Da deutliche Einsparungen bei den Betriebskosten, bzw. Neuinvestitionen zur Standortkonzentration kaum realisierbar sind, bleiben nur Preissteigerungen als Ausweg. Diesen Weg haben wir mit unserer Preisliste 2000 eingeschlagen.

Wie der Markt darauf reagiert, bleibt abzuwarten. Einerseits gibt es seriöse Reiseveranstalter in Namibia, die CNP bereits heute wegen der hohen Preise nicht buchen, obwohl sie die Qualität unseres Service kennen. Dies war eine bittere Erkenntnis aus den Gesprächen anlässlich des Iwanowski-Empfanges in Windhuk. Andererseits haben wir bereits jetzt schon mehr Buchungen für das Jahr 2000 als zum gleichen Zeitpunkt 1998 für das laufende Jahr 1999.

Allgemeine Preissenkungen oder gar eine kostengünstigere Unterkunfts-kategorie zur Erhöhung der Gästezahlen, wie im Direktorium wiederholt diskutiert, sind mit der logistischen Realität vor Ort nicht vereinbar. Zielführend zum Erreichen der Kostendeckung wären allenfalls Sonderangebote in der Nebensaison.

#### 6.) *Realistisches Modell zur Kostendeckung*

Ein vorläufiges FR/CNP-Budget für 2000 könnte wie folgt aussehen:

Laufende Kosten:	-	Personalkosten .....	N\$ 450.000
	-	Wartung und Reparaturen .....	N\$ 100.000
	-	Bürokosten .....	N\$ 50.000
	-	Gebühren und Honorare .....	N\$ 70.000
	-	Verbrauchsgüter (N\$ 300 x 1.600) .....	N\$ 480.000
	-	Sonstiges .....	<u>N\$ 150.000</u>
	-	Laufende Kosten insgesamt .....	<u><u>N\$ 1.300.000</u></u>

Durch die deutlichen Preissteigerungen für Dienstleistungen des CNP erscheinen Einnahmen von N\$ 820 pro Gästennacht im kommenden Jahr nicht unrealistisch. Hieraus ergäbe sich eine Kostendeckung bei 1.600 Übernachtungen. Dieses Ziel im Jahre 2000 zu erreichen, erscheint einerseits realistisch, wegen des jüngsten "Durchbruches" bei der Vermarktung (Touristikauszeichnungen). Andererseits sind die Folgen der Kriegswirren im Nordosten Namibias für den Tourismus derzeit völlig unkalkulierbar.

Investitionen sind in diesem groben Modell ebenfalls noch nicht berücksichtigt. Angesichts der derzeitigen FR/CNP-Führungskrise wäre es wohl müßig, darüber detaillierte Ausführungen zu machen. (xxx)



## 7.) FR/CNP-Führungskrise: (xxx)

(In dem Originaldokument werden hier die Gründe für die Führungskrise in dem Konsortium für CNP analysiert. Aus Diskretion gegenüber ehemaligen Unternehmenspartnern kann dieser Abschnitt nicht publiziert werden, obgleich für die Entscheidungen bezüglich Zukunft des Gesamtunternehmens wesentlich. Unter anderem war ein gravierender Streitgegenstand, über den keine Einigung erzielt werden konnte, die nach Auffassung der örtlichen CNP-Geschäftsführung und Minderheitsteilhaber unhaltbare Personalsituation; dieses existentielle Problem "Fach- und Führungskräfte-mangel" wird im Kapitel 4.10.5 der vorliegenden Arbeit diskutiert. - Die Analyse endet jedenfalls mit dem Satz: "Wenn es bis zum Jahresende 1999 nicht gelingt, die Kommunikation innerhalb der FR wieder in vernünftige Bahnen zu lenken und über die genannten Punkte zu entscheiden, werden die Hauptgeschäftsführer die im Beteiligungsvertrag vereinbarte Möglichkeit wahrnehmen, ihr Anstellungsverhältnis mit der FR zum 30. Juni 2000 abzurechnen sowie als Minderheitsteilhaber auszuscheiden.")

## 8.) Alternativen zu der heutigen Firmenstruktur

### Verpachtung von Canyon Nature Park (CNP) bzw. Canyon View Camp (CVC)

Sollten sich kurzfristig interessierte Pächter finden, sind die Hauptgeschäftsführer selbstverständlich bereit, diese in das Projekt einzuarbeiten.

• Zunächst müssen jedoch die Verpflichtungen bzw. Kosten erwähnt werden, die der FR bis zum 30. Juni 2000 (Formelles Ausscheiden der Hauptgeschäftsführer und Minderheitsteilhaber aus den laufenden Verträgen) mindestens noch entstehen würden:

- |    |   |             |
|----|---|-------------|
| a) | Gehälter, 1. Januar - 30. Juni 2000,<br>(Euro 14.400). .....  | N\$ 97.920  |
| b) | Gesetzlich vorgeschriebene und vertraglich vereinbarte<br>Übergangszahlungen sowie Reise- und Verschiffungskosten (mindestens) .....  | N\$ 100.000 |
| c) | Laufende Kosten zur Aufrechterhaltung des Projektes bis zur Übernahme<br>durch die Pächter (da von Januar bis Juni, außer Ostern, Nebensaison ist,<br>sind nur geringe Einnahmen aus dem Gästebetrieb zu erwarten). ..... | N\$ 300.000 |
| d) | Laufende Kosten, falls der Gästebetrieb bis zur Verpachtung eingestellt<br>wird und nur ein Notbetrieb zur Erhaltung und zum Schutz<br>der Infrastrukturen aufrechterhalten wird. ....                                    | N\$ 120.000 |

Hieraus ergibt sich ein Finanzbedarf von rund N\$ 500.000 bzw. N\$ 320.000 bis zum 30. Juni 2000.

Es stehen für das Jahr 2000 noch Mittel in Höhe von DM 36.000 (N\$ 120.000) bereit, die von Fountain Trust Namibia (FTN) fest zugesagt sind.

Daraus ergibt sich ein zusätzlicher Finanzbedarf von rund N\$ 380.000 bzw. 200.000 für die FR bis zum 30. Juni 2000, immer vorausgesetzt, es finden sich bis dahin ernsthaft interessierte Pächter.

Der Betrag von N\$ 200.000 könnte evtl. abgedeckt werden, durch Übernahme des Fuhrparks und der Lodgeeinrichtung durch die Pächter. Ein Betrag von N\$ 380.000 ist so aber sicher nicht zu erzielen, da sowohl Fuhrpark als auch Lodgeeinrichtung bis zur Jahresmitte 2000 z.T. völlig überaltert bzw. abgenutzt und auch buchhalterisch fast ganz abgeschrieben sind.

• Ein Pächter für den Lodgebetrieb wird wohl kaum bereit sein, auch die Farmen Waldsee und Vergeleë mitzupachten. Praktisch alle touristischen Infrastrukturen liegen auf Farm Soutkuil. Waldsee und Vergeleë müßten wohl separat verpachtet oder verkauft werden. Vorausgesetzt, es finden sich überhaupt Interessenten.

• Bis zur Erreichen eines "Break Even" müßte ein Pächter noch eine erhebliche Summe investieren. Aufgrund der allen Beteiligten bekannten, schwierigen und teuren Logistik werden auch mittelfristig keine großen Gewinne aus dem Lodgebetrieb zu realisieren sein. Selbst wenn sich jemand findet, der sich auf dieses Abenteuer einläßt, wird er wohl nur einen sehr bescheidenen Pachtzins zahlen können.

• Es bleibt unklar, wer die Einhaltung der Pachtbedingungen überwachen soll. Für einen unseriösen und skrupellosen Pächter wäre es leicht, das Projekt "auszuschlachten", sprich die Wildbestände zusammenzuschießen und die technischen Infrastrukturen zu verhökern, und auf Nimmerwiedersehen zu verschwinden!

Fazit: Die Verpachtungsoption erscheint völlig unpraktikabel, wenn man mit den Verhältnissen vor Ort vertraut ist. Sie wurde jedoch vom Direktorium in einem Schreiben an die Geschäftsführung vom 25. Juli 1999 ernsthaft in die Diskussion gebracht und sollte daher nicht unerwähnt bleiben.

## Verkauf von Canyon Nature Park Namibia

Sollten sich kurzfristig Käufer für das Projekt finden, dann sind die Hauptgeschäftsführer selbstverständlich bereit, diese bis zum 30. Juni 2000 mit den Verhältnissen vor Ort vertraut zu machen, falls dies gewünscht wird.

- Analog zur Option Verpachtung ergibt sich auch beim Verkauf des Projektes ein zusätzlicher Finanzbedarf von N\$ 380.000 bzw. 200.000 für die FR bis zum 30. Juni 2000. Diese Summe könnte wohl aus dem Verkaufserlös abgedeckt werden. Unklar ist allerdings, wer die Zwischenfinanzierung übernehmen würde.

- Die Summe der Anteile an der FR zum Nominalwert von N\$ 1 pro Anteil, plus Darlehensschulden der FR an Ihre Teilhaber, wird Mitte 2000 rund N\$ 6.000.000 sein. Davon werden rund N\$ 4,3 Mio Darlehensschulden an die Teilhaber sein. Der Buchwert der FR war zum Jahresabschluß 1998/99 genau N\$ 2.578.308 (Land, Gebäude, Installationen, Fahrzeuge, Maschinen, Ausrüstung etc.). Zum Jahresabschluß 1999/2000 wird dieser Wert nicht wesentlich höher sein. Der tatsächliche Wert (Marktwert) der FR liegt unserer Einschätzung nach deutlich unter dem Buchwert, und zwar aus den folgenden Gründen:

1. Die Farm Waldsee ist mit N\$ 559.409 Buchwert deutlich überbewertet. Vergleichbare bzw. besser erschlossene Farmen in der Nachbarschaft werden mit nur N\$ 10 pro Hektar gehandelt, falls sich überhaupt ein Käufer findet. Dies entspräche einem Gesamtwert von Waldsee von nur N\$ 120.000, und selbst dies erscheint sehr optimistisch, weil inzwischen alle Bohrlöcher abseits des Farmanwesens (außer Inachab) trockengefallen sind. Selbst ein finanzkräftiger Kaufinteressent aus Europa müßte schon sehr naiv sein, wenn er das Wasserproblem auf Waldsee übersähe!
2. Ähnliches gilt für die Farm Vergeleë, die mit N\$ 373.642 Buchwert eingetragen ist. Selbst wenn man optimistisch einen Hektarpreis von N\$ 10 kalkuliert, kommt man bei Vergeleë nur auf einen Wert von rund N\$ 270.000. Aufgrund der Abgelegenheit und schlechten Infrastruktur von Vergeleë halten wir die Farm allerdings für fast unverkäuflich.
3. Die Farm Soutkuil mit dem Anteil Afgrond steht mit N\$ 246.350 in den Büchern (N\$ 15,89 / ha). Die Infrastruktur ist im Vergleich zu anderen Farmen in der Region recht gut, die Weide allerdings schlecht (Warum haben die Vorbesitzer die Farm wohl verkauft?). Wir schätzen den tatsächlichen Wert von Soutkuil als Viehzuchtbetrieb auf bestenfalls N\$ 150.000 (N\$ 10 / ha), aber nur falls es überdurchschnittlich guten Regen gibt und die Weide sich kurzfristig erholt.
4. Fast alle touristischen Infrastrukturen des CNP liegen auf Soutkuil. Sie hatten 1999 einen Buchwert von rund 1,4 Mio N\$ (ohne Land) bzw. N\$ 1.645.257 (mit Land). Tatsächlich ist aber nicht nur das Land (siehe oben), sondern auch der Posten "Buildings and Improvements", die buchhalterisch nicht abgeschrieben werden, stark überbewertet. Es ist kaum zu übersehen, daß die Gebäude, die vor der Zeit der heutigen CNP-Leitung errichtet worden sind, überwiegend schlecht und z.T. zu teuer am falschen Ort gebaut worden sind. Aufgrund dieser Überlegungen schätzen wir den wirklichen Wert von Soutkuil für einen Käufer aus dem Tourismusbereich auf bestenfalls N\$ 950.000.

Wegen der teuren und schwierigen Infrastruktur und Logistik für ein Tourismusunternehmen wie das "Canyon View Camp" wird ein möglicher Investor allerdings kaum mit einer attraktiven Rendite rechnen können. Vom rein finanziellen Standpunkt gesehen (man sollte damit rechnen, daß ein Investor das Projekt Canyon Nature Park nur so sieht), ist es sicher günstiger, 1 Mio N\$ auf eine namibianische Bank zu tragen und ohne viel Mühe und Ärger jährlich 12 % Zinsen zu kassieren.

Diese Sicht der Verkaufschancen für das Projekt mag übertrieben pessimistisch erscheinen. Die Teilhaber (xxx) sollten sich jedoch die vergeblichen Verkaufsbemühungen Anfang 1997 ins Gedächtnis rufen. - Inzwischen sind Canyon View Camp bzw. CNP zwar auf der touristischen Landkarte präsent und haben darüber hinaus einen sehr guten Ruf. Auch sind die Chancen deutlich gestiegen, in absehbarer Zeit keine Verluste mehr zu machen. Dennoch ist aus einer Investition in CNP auch mittelfristig keine wirklich attraktive finanzielle Rendite zu erwarten.

Die renommierten Gastronomie- und Touristikpreise, die CNP inzwischen erhalten hat, haben für einen potentiellen Kaufinteressenten im Jahre 2000 allenfalls noch historischen Wert, weil ein neues CNP-Team zunächst auf den kritischen Prüfstand der Gäste und Reiseveranstalter muß.

Zusammenfassend halten wir die Verkaufsoption zwar für praktikabler als die Verpachtungsoption; ob sich kurzfristig ein Käufer findet, ist allerdings sehr fraglich. Der erzielbare Verkaufserlös wird jedenfalls eher bescheiden sein und wesentlich unter dem aktuellen Buchwert liegen.

Betont sei schließlich, daß sowohl bei der Verpachtungs- als auch bei der Verkaufsoption der 30. Juni 2000 Terminus ist. Nach dem Weggang der derzeitigen CNP-Leitung, entsprechend der laufenden Verträge, werden liebe Nachbarn und alte Bekannte, ähnlich wie (xxx) Anfang 1997 auf Waldsee, den CNP innerhalb kürzester Zeit skrupellos ausschlagen.

Farm Soutkuil, Canyon Nature Park Namibia, 24. Oktober 1999

\*

### *Diskussion mit Kritik am politisch-administrativen Umfeld*

Für geschulte Betriebswirte mag die Form des hier publizierten Berichtes etwas ungewöhnlich sein; doch nur wenige Unternehmer oder "Manager" in dem jungen Wildhaltungs- und Touristiksektor der Region haben formelle betriebswirtschaftliche oder buchhalterische Ausbildung. Insofern ist es auch unüblich, solche betriebsinternen Strukturen und Entscheidungsprozesse überhaupt schriftlich zu dokumentieren. (Im CNP gab es eine ausgebildete Kauffrau sowie regelmäßige Berichte der örtlichen Geschäftsführung an die ausländischen Direktoren.)

Nicht wenige, erfolgreiche Wildhaltungs- und Touristikbetriebe, die auf entlegenen Grenzfarmen oder auf Konzessionsland in der Peripherie operieren, haben das "Buchhaltungssystem der 1950er Jahre": Der "Papierkram" wird in einem Karton gesammelt und anlässlich einer Versorgungsfahrt zum Buchhalter und Steuerberater in der Hauptstadt gebracht. Jener bringt das Ganze in die nötige Form für die Steuererklärung und rechnet aus, wo das Geschäft finanziell steht. Auf dieser Grundlage trifft der mehr oder weniger erfahrene Unternehmer dann seine intuitiven oder rationalen Entscheidungen.

Dieses schlichte System sollte nicht geringgeschätzt werden. Es war z.B. eine wesentliche Grundlage des deutschen "Wirtschaftswunders" und erinnert den Verfasser an den selbständigen Betrieb seiner Eltern in der bundesdeutschen Gründungszeit. Mit der "Perfektionierung" von Steuersystem und Personalwesen in Richtung "soziale Gerechtigkeit" wurden Firmenbuchhaltung und Personalwesen einschließlich Sozialabgaben im Laufe der Jahre jedoch zur fast unüberwindbaren Hürde bzw. zum untragbaren Kostenfaktor für Existenzgründer, Kleinbetriebe und Mittelstand. Die lähmenden Folgen für Wirtschaft und Sozialsysteme sind inzwischen offenkundig; anstatt nun aber wieder Freiraum für das private Unternehmertum zu schaffen, wird der kuriose Versuch einer "Arbeitsmarktreform" unternommen. - Ansatz und Unwort könnten aus dem real existierenden Sozialismus stammen.

Der an dieser Stelle nur scheinbar exotische Vergleich mit der BRD und die herbe Kritik sind deshalb angebracht, weil die diesbezügliche Situation für selbständige Unternehmer in der Republik Namibia analog ist; nur läuft die Negativentwicklung wegen mutwilliger "Affirmative Action" viel schneller als im über drei Dekaden gutwillig erwürgten Wirtschaftswunderland. Generell ist das einer der Gründe, warum die euphorische Gründerzeitstimmung im Wildhaltungs- und Tourismussektor Namibias, die der Verfasser Anfang der 1990er Jahre noch persönlich erlebt hat, in dem Jahrzehnt danach erstickt ist; zum Zeitpunkt des vorliegenden Geschäftsberichtes hatte sie einen Tiefpunkt erreicht, mit unmittelbaren Auswirkungen auf CNP.

Im konkreten Falle CNP wird auf die hohen Kosten für Steuerberatung, Auditing, Finanzbuchhaltung und Rechtsanwälte aufmerksam gemacht; allein der damit einhergehende, administrative Aufwand zwingt kleinere Existenzgründer im Lande in den informellen Sektor. Zusätzliche Betriebskosten für die erzwungene Beschäftigung und Bezahlung von "Black Shadows" bzw. "Kohlensäcken" im Zuge von "Affirmative Action" sind im vorliegenden Bericht zwar nicht erwähnt, waren jedoch absehbar, weil die ominöse Kommission zur Implementierung von "Affirmative Action" von der CNP-Trägerfirma FR schon in 1998 einen verbindlichen Plan zur Beförderung von "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierten" in hohe Entscheidungs- und Führungspositionen gefordert hatte. Hinzu kam die Entscheidung zur Einführung einer Landsteuer, was für Wildhaltungsunternehmen auf Privatland, die sich wie CNP auf großflächigem, aber naturräumlich marginalem Standort bzw. in einer betriebswirtschaftlichen Grenzsituation befinden, das ökonomische Aus bedeutet.

Verwiesen sei hier auch auf die Namaleute, also "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierte" nach Diktion SWAPO bzw. Regierung von Namibia, die im Umfeld des CNP den Schritt in die Selbständigkeit gewagt haben; möglich war das nur, weil sie sich im informellen Sektor entfaltet haben (vgl. 4.10.2 Förderung von Existenzgründungen; Diskussion zu Fallstudie 3). - Wie in anderen afrikanischen Ländern und in der Neuen BRD, so auch im Neuen Namibia bleibt diese blühende Schattenwirtschaft dem "Receiver of Revenue" und öffentlicher Statistik verborgen, weil jede(r) Existenzgründer(in), jede(r) Jungunternehmer(in), jede(r) Schwarzarbeiter(in), der/die sich auf den legalen Weg begibt, von korrekten und korrupten Bürokraten in Regierungsämtern zu Tode gemolken wird (4.11 Das politisch-administrative Umfeld in Namibia; 5.2.1 Die "Republik Namibia": Politisch-administrative Merkwürdigkeiten).

In dem Bericht ebenfalls nicht erwähnt, weil allen Entscheidungsträgern im Konsortium für CNP voll bewußt, ist das zunehmend prekäre, politische Umfeld und Sicherheitsrisiko für "Weiße" in Namibia, das im Jahre 1999 den Wildhaltungs- und Touristiksektor in lähmende Zukunftsangst versetzt hatte: Separationsaufstand, Folterungen und Massaker an der Zivilbevölkerung durch die paramilitärische Feldpolizei im Nordosten, auch ausländische Touristen waren ermordet worden; Kriegseingagement Namibias in der sogenannten Demokratischen Republik Kongo sowie in Angola; angolansische Streitkräfte auf dem Territorium von Namibia, ebenfalls mit Massakern an der Bevölkerung und Übergriffen auf Touristen; Präsidentschaftswahlkampf mit Haßtiraden gegen "Weiße" (europäide

Namibianer und ausländische Investoren) sowie tätlichen Angriffen auf europide Namibianer und Touristen. - Der Süden Namibias war zwar nicht direkt betroffen; die Auswirkungen auf den Fremdenverkehr in der bevorstehenden Saison 2000 jedoch ungewiß.

In dem vollständigen Geschäftsbericht enthalten, hier jedoch vorläufig noch ausgelassen, ist das betriebswirtschaftlich existentielle Problem Fach- und Führungskräfteproblem, unter dem nicht nur CNP, sondern alle Wildhaltungs- und Fremdenverkehrsunternehmen leiden, die in der stadtfernen Peripherie angesiedelt sind. Dieses Kardinalproblem wird in der vorliegenden Arbeit an passenderer Stelle erörtert, nämlich am Ende des Hauptkapitels über Partizipation der Lokalbevölkerung (4.10.5 Fach und Führungskräfteproblem als existentielles Problem; vgl. auch 5.4.7.4).

Der vorliegende Geschäftsbericht mit seinen ökonomischen Implikationen, insbesondere hinsichtlich Renditeaussichten, das im bestehenden Betriebsrahmen unlösbare Fach- und Führungskräfteproblem sowie das hier nur grob skizzierte politisch-administrative Umfeld in der sogenannten Republik Namibia veranlaßten das Direktorium der Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. sowie den Stiftungsrat der Fountain Trust Namibia zu dem Entschluß (Ende Oktober 1999), Canyon Nature Park Namibia aufzugeben und das Unternehmen zu liquidieren. - Die Minderheitsteilhaber konnten diesen Beschluß nicht blockieren; was letztlich die ausschlaggebenden Beweggründe für das Stimmverhalten der einzelnen Personen im Konsortium für CNP waren, bleibt unbekannt.

Unternehmerische Entscheidungen werden grundsätzlich nicht in einem objektiven Raum getroffen (der auch erkenntnistheoretisch nur Fiktion ist), sondern anhand eines selektiven und zwangsläufig subjektiven Informationsspektrums sowie zu einem nicht geringen Teil intuitiv und emotional. Das vorliegende Dokument zeigt einen Teil der unternehmerischen Wirklichkeit; obwohl aus Gründen der Diskretion gekürzt, ist es ein Blick in das Herz jeder freien Wirtschaft. Nicht zuletzt ist es Beleg für den "betriebswirtschaftlichen Imperativ" im Rahmen der merkantilen Globalisierung, dem sich auch "rein idealistische" Naturschutz-, Sozial- und Entwicklungsprojekte in der afrikanischen Peripherie nicht entziehen können.

Selbst "Befreiungsbewegungen an der Macht", die weltweit vernetzten Handel und Wandel von Menschen, Waren, Dienstleistungen und Geld, verbunden mit Engagement und Ansiedlung ausländischer Unternehmer und Geschäftsleute in Afrika als "Neokolonialismus" ächten, werden mit der ökonomischen Wirklichkeit insofern konfrontiert, als gewisse Banknoten mit dem Konterfei von "Befreiungshelden" im In- und Ausland als "Micky Mouse Money" belächelt werden, weil global mobile Unternehmer und Geschäftsleute dem Land ihr Human- und Finanzkapital entzogen haben.

### *Umstrukturierung des Konsortiums für Canyon Nature Park Namibia*

Nach dem Beschluß, das Unternehmen Canyon Nature Park zu liquidieren, gab es ein praktisches Problem, das an die Situation der Hauptgeldgeber bzw. ersten Investoren im Jahre 1997 erinnerte (4.1.4 Gesamtinvestitionsrahmen und Finanzbasis für den Versuch): es fanden sich weder neue Investitionspartner für den optimistischen Rest des Konsortiums, der sich mit dem Entschluß, CNP endgültig aufzugeben, nicht abfinden wollte, noch Pacht- oder Kaufinteressenten für Canyon Nature Park Namibia als Gesamtheit, obwohl seit Jahresanfang 1999 wieder intensiv nach Neueinsteigern gesucht worden war.

Wohl hatte es seit 1997 bemerkenswerte Verbesserungen hinsichtlich Infrastrukturen, Attraktivität für Fremdenverkehr und Touristikmarktpräsenz gegeben, gekrönt durch werbewirksame Gastronomie- und Touristikpreise in 1999 und dann wieder in 2000. Die bisherigen Minderheitsteilhaber, Hauptgeschäftsführer und örtlichen Leiter des CNP waren jedoch nicht bereit, den Gastronomie- und Touristikbetrieb im Wildhaltungsunternehmen nach Übernahme durch finanzkräftige Pächter oder Käufer als Angestellte zu führen. Somit waren die verliehenen Auszeichnungen wertlos insofern, als Neulinge wieder auf den kritischen Prüfstand von Ferntouristen und Reisevermittlern im anspruchsvollen Up-Market-Segment mußten.

Erschwerend hinzu bei der Suche nach neuen Partnern, Pächtern oder Käufern kam die allgemeine Investitionsstimmung in Namibia, die 1999 noch nicht auf dem Tiefpunkt war, sondern in 2000 noch schlechter wurde; der ganze Touristiksektor litt unter Zukunftsangst. Zu den oben bereits skizzierten Negativfaktoren kamen weitere öffentliche Aufrufe des unter zweifelhaften Umständen im Amt bestätigten Staatspräsidenten von Namibia, alle "Weißen" aus dem Land zu vertreiben, sowie der Beginn der Pogrome gegen europide und indische Afrikaner im benachbarten Simbabwe, die von der Staatsführung Namibias wieder zum Vorbild für die weitere Vorgehensweise in Südwestafrika erklärt wurden. - Zahlreiche Farmen, Wildhaltungs- und Touristikbetriebe standen in 1999 und 2000 zu Schleuderpreisen zum Verkauf, doch es gab praktisch keine Kaufinteressenten.

Zwar war der Süden Namibias weiter ruhig, und der Verfasser mit Ehefrau waren zur Jahreswende 1999/2000 noch nicht ganz abgeneigt, das Unternehmen Canyon Nature Park Namibia, in das seit 1997 auch sehr viel Idealismus investiert worden war, als Alleineigentümer fortzuführen. Hierzu mußten jedoch gewisse Rahmenbedingungen (u.a. Kaufpreis) stimmen und aktuelle Entwicklungen abgewartet werden (u.a. Auswirkungen der Kriegswirren im Norden auf den Fremdenverkehr im Süden; Einstellung oder Ausweitung der Haßkampagnen gegen "Weiße" nach Ende der sogenannten Präsidentschaftswahlen). - Verwiesen sei hier auch auf das Personalproblem und die Vorteile eines klassischen Familienbetriebes im Vergleich zu einem komplexen Finanz- und Stiftungskonsortium mit Interessendivergenzen (4.10.5 Fach- und Führungskräfte-mangel als existentielles Problem; 4.9.5 Regionaler Vergleich: Familienunternehmen NamibRand Nature Reserve; vgl. auch 5.4.7.4).

In diesem Kontext wurde für eine Übergangszeit die Struktur des Konsortiums für Canyon Nature Park Namibia dahingehend verändert, daß zukunftsfähige Betriebsbereiche hinsichtlich der insgesamt marginalen, inzwischen aber gut erforschten Finanz-, Standort-, Markt- und Personalsituation vom Verfasser bzw. von der eigens hierfür gegründeten Firma "Namibian Wildlife and Tourism Ventures CC" auf Konzessionsbasis weitergeführt wurden (D10). - In diesem veränderten Rahmen lief das bemerkenswert zählebige Unternehmen Canyon Nature Park Namibia bis zum Jahresende 2000; die Gründe bzw. unvorhersehbaren Ereignisse, welche dann zur vorläufigen Einstellung des integrierten Wildhaltungsunternehmens geführt haben, werden im Kapitel 4.13 analysiert.



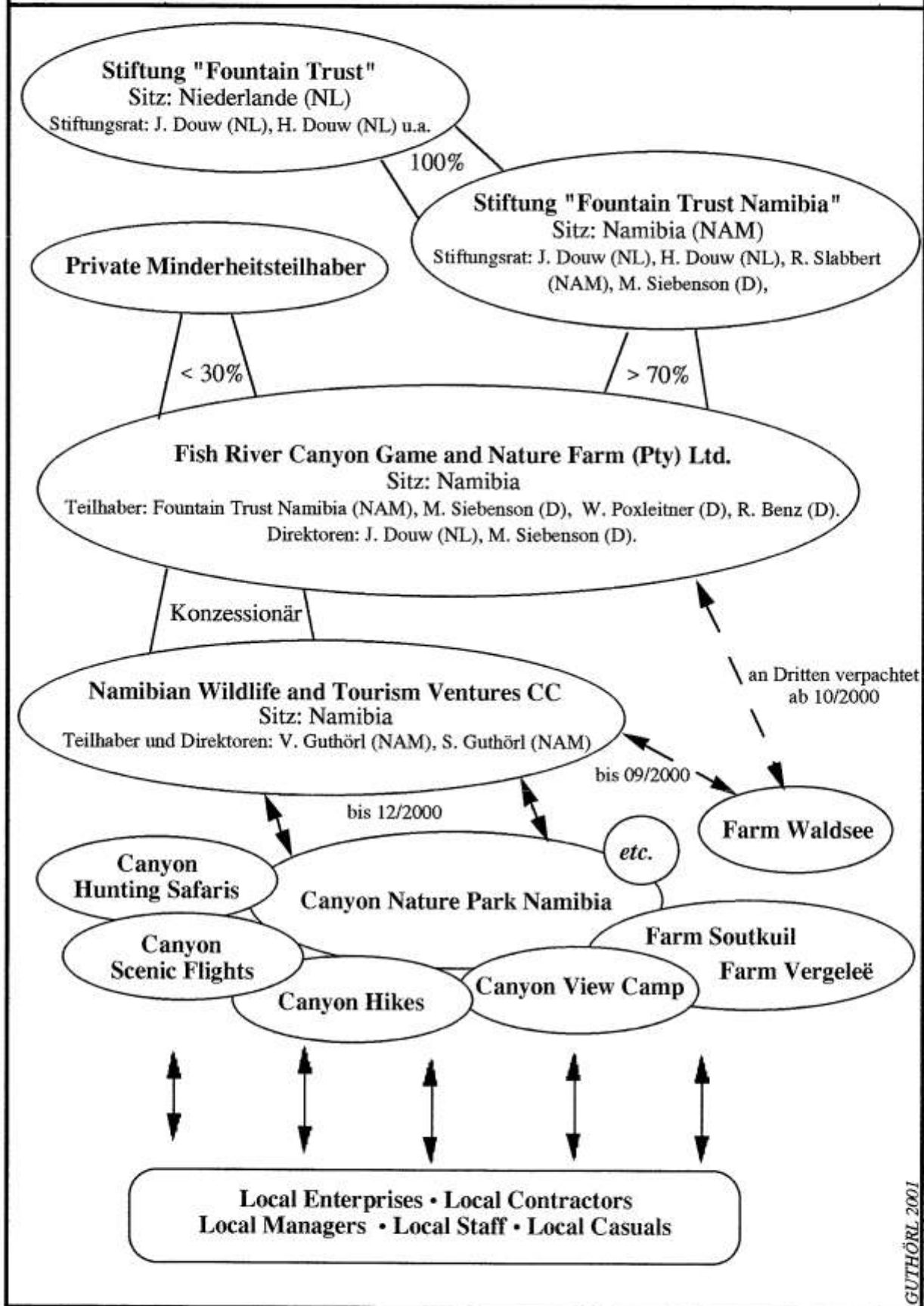
P339

*Der Verfasser beim wirtschafts-, sozial- und politisch-geographischen Diskurs mit den holländischen Hauptinvestoren im Konsortium für das integrierte Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia. - Angewandte Wirtschaftsgeographie in der afrikanischen Landschaftswirklichkeit! (Buschmannbar, Canyon View Camp im CNP, 1998)*

*Anlässlich dieses Symposiums in 1998, das noch von unternehmerischem Optimismus geprägt war, wurden unter anderem Wildhege- und Infrastrukturentwicklungskonzepte, Partizipation der Namaleute am "Farmen mit Wild und Touristen" sowie Werbestrategien und Vermarktungswege zum globalen Reiseverkehrsmarkt erörtert.*

*Ab 1999 wurden Unternehmergeist und Investitionsstimmung im Neuen Namibia jedoch sehr gedämpft; die sogenannte Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik mit parastaatlichem "Tourism Board", kuriosen "Standards" und krausköpfigen Inspektoren für Hotels und Herbergen, Jagd- und Gästefarmen, Lodges und Safaribetriebe, außerdem Touristikabgaben, Landsteuer, "Affirmative Action", Enteignungsdrohungen gegenüber "Weißen" sowie kriegerische Unruhen im "Land of the Brave" waren letztendlich genügend Beweggründe für den Rückzug der europäischen Investoren aus dem anthropophilen Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia.*

Übergangsstruktur des Konsortiums für Canyon Nature Park Namibia ab Ende 1999



GUTHÖRL 2001

#### 4.9.5 Regionaler Vergleich zum Konsortium für Canyon Nature Park: Familienunternehmen NamibRand Nature Reserve

*Allgemeines:* "NamibRand Nature Reserve" liegt im Südwesten Namibias, westlich des Örtchens Maltahöhe am Fuße der Großen Randstufe, zum Teil in der Dünennamib. Das private Wildreservat mit Fremdenverkehrsbetrieb ist südlich der Haupttouristattraktion Sesriem/Sossousvlei angesiedelt und grenzt an den Namib Naukluft Nationalpark. Mit fast 200.000 Hektar Fläche ist NamibRand das größte private Wildhaltungsunternehmen in Afrika, vielleicht das größte im Privatsektor überhaupt. Allerdings muß die Flächenausdehnung in Relation zum kargen Wüstenstandort gesehen werden; zur Zeit sind 13 Grenzfarmen integriert, auf denen früher hauptsächlich Karakulschafe gezüchtet wurden.

Gegenwärtig hat "konsumptive" Großwildnutzung zur Wildpretproduktion oder durch Auslandsjagd keine nennenswerte Bedeutung für den integrierten Wildhaltungsbetrieb; im Vordergrund stehen Wildhege sowie "platonischer" Naturtourismus zur Inwertsetzung. Es gibt zwar Gästejagdbetrieb, doch der läuft im Verborgenen und ohne öffentlichen Werbeaufwand, weil man "negatives Image" bei naturentfremdeten, tierliebenden Reisenden aus Europa und Amerika vermeiden will, denen Jagd und Natur gegensätzlich erscheinen. - Allerdings hat Wildhege absoluten Vorrang; der Fremdenverkehr, auch der "nicht konsumptive", muß sich den Naturschutzidealen der Landeigentümer unterordnen.

Die meisten Touristen kommen wegen der weiten, atemberaubenden Vornamib- und Dünenlandschaft nach NamibRand: der berühmte Blick über das "Chateau Valley" ist unbeschreiblich; dieses Erlebnis an den Grenzen von Raum und Zeit erinnert sehr an den Blick über die Anökumene des Großen Fischflußcanyons, des Konkiepcanyons und der Hunsberge, welcher Reisende aus aller Welt in den Canyon Nature Park zieht (S. 99 - S. 108). - Die seltenen Pflanzen und Wildtiere, welche den Gästen auf NamibRand durch fachkundige Führungen nahegebracht werden, gehören eher nebenher zum Unterhaltungsangebot für zivilisationsmüde Städter aus den nordhemisphärischen Industrieländern.



P340

*Atemberaubender Blick in die Namib über das "Chateau Valley". - Familienunternehmen NamibRand Nature Reserve als regionaler Vergleich zum Konsortium für Canyon Nature Park Namibia. (NamibRand Nature Reserve, Maltahöhe Distrikt, Namibia, 1999)*

*Vor dem idealistischen Engagement des Unternehmers Albi Brückner, seit Anfang der 1980er Jahre, war dies ein landschaftsökologisches Katastrophengebiet: jahrzehntelang wurden hier Karakulschafe gehalten, bis die Märkte für Karakulfellen zusammenbrachen; die empfindliche Wüstenvegetation war fast ganz zerstört, weil die Farmer in ihrer Not die Weiden überstockten. - Die betriebswirtschaftlich wenig flexiblen Grenzfarmer hätten wohl schon vorher die Viehzucht aufgegeben, die klügeren früher umgestellt vom "schwarzen Gold der Wüste" auf Wildhaltung mit Touristik, wenn es keine staatlichen Subventionen in Form von Dürrehilfen und Notweidegebieten im angrenzenden Namib Naukluft Nationalpark gegeben hätte. - Heute ist NamibRand ein selbsttragender Wildhaltungsbetrieb mit wüstenadaptierten Großwildbeständen, wie Oryxantilopen zum Beispiel.*

## *Gründungsgeschichte*

Gründer und geschäftsführender Direktor von NamibRand ist der Windhuker Geschäftsmann Johann-Albrecht "Albi" Brückner (Jahrgang 1930); er bezeichnet sich nicht als Eigentümer, sondern als Kustos, obwohl ihm ein Großteil des Landes persönlich gehört. Aufgewachsen auf einer Farm bei Okahandja, hatte er nach jahrzehntelangem Stadtleben das Bedürfnis, zumindest zeitweise auf dem Lande zu leben. Im Jahre 1984 erwarb er Farm Gorrasis, 1986 die Nachbarfarm Stellarine, 1987 Wolwedans und Jagkop, 1990 Die Duine. - Anfang der 1980er Jahre litten die Viehzüchter in Südwesafrika unter einer verheerenden Dürre, hinzu kam der Zusammenbruch des Weltmarktes für Persianerfellchen (Modewandel und Anti-Pelz-Kampagnen gewisser Tierschutzorganisationen); viele Grenzfarmer mußten den Betrieb aufgeben und ihr Land verkaufen. Für einen erfolgreichen Geschäftsmann im technischen Ingenieurwesen waren die Farmen relativ billig zu erwerben.

Zunächst versuchte Brückner es ebenfalls mit Viehzucht, doch Anfang der 1990er Jahre erkannte er das Landschaftspotential für Wildhaltung mit Fremdenverkehr. Ein Experte aus Simbabwe (David Peddie) entwarf einen Hege- und Nutzungsplan; Viehzäune wurden abgebaut, Farmschrott entfernt, Wildtränken geschaffen. Anfangs war das ganze Gebiet großwildarm, ja regelrecht leereschossen. Die Farmer in der Hardapregion, welche von der Viehzucht kaum noch existieren konnten, hatten sich auf Fleischjagd verlegt, um zu überleben. Nachdem die eigenen Wildbestände dezimiert waren, wilderten sie auch auf Staatsland, es wurden sogar illegale Einsprünge für Großwild am Grenzzaun zum westlich gelegenen Namib Naukluft Nationalpark gebaut. - Die Situation war also ganz ähnlich wie ein Jahrzehnt später am unteren Fischfluß bei Gründung des Canyon Nature Park. - Brückner hingegen schonte das Großwild auf seinem Land; er mußte ja nicht davon existieren, sondern hatte einen florierenden Industriebetrieb in Windhuk. Erst mit dem Touristikboom in Namibia kamen benachbarte Farmer hinzu; zur Zeit sind neun Landeigentümer in NamibRand integriert.

## *Großwildernte als Katalysator*

Die restlichen Großwildbestände auf NamibRand erholten sich zwar schnell, nachdem sie vor Wilderei geschützt waren; es gab nur noch gelegentliche Jagd auf wenige Einzelstücke für den Eigenbedarf und für Geschäftsfreunde. - Zum nachhaltigen Wildschutz und weiteren Aus- und Aufbau des Wildhaltungsbetriebes mit Fremdenverkehr fehlten aber Investitionsmittel.

So entschloß sich Brückner im Jahre 1992, also nach rund acht Jahren Wildschutz und Hege auf dem neuerworbenen Land, zu einer sogenannten "Wildernte". - An dieser Wildernte auf NamibRand hat damals auch der Verfasser teilgenommen (nicht als Schütze, sondern zusammen mit den staatlichen Naturschutzbeamten, welche die Wildernte überwachten, zur Sammlung von Gewebeproben, die im Rahmen eines Wildforschungsprojektes am Ökologischen Institut von Etoscha gebraucht wurden):

Eine Wildernte (game harvest) ist keine selektive Jagd, sondern ökonomisch effiziente Abschöpfung des natürlichen Bestandszuwachses. Meist führt nicht der Farmer bzw. Landeigentümer die Operation durch, sondern ein professionelles Wildernteunternehmen, und zwar nach Bestandszählung und unter strenger Aufsicht von Naturschutz- und Veterinärbeamten. - MAIER (1988) hat Organisation und Wirtschaftlichkeit verschiedener Verfahren der Wildtiernutzung im südlichen Afrika analysiert.

Auf NamibRand wurde im Winter 1992 eine sogenannte "Nachternte" (night culling; night harvest) durchgeführt. - Mehrere Geländewagen, mit Sprechfunkgeräten und Richtscheinwerfern ausgerüstet, besetzt mit beherzten Fahrern, Scharfschützen und Metzgern, durchstreifen nachts das Gelände. Es werden ganze Wildrudel zusammengetrieben und mit gezielten Kopfschüssen ohne Rücksicht auf Alter, Geschlecht oder Trophäenqualität erlegt. Es geht dabei nur um das Fleisch, die Häute und je nach Wildart weitere, wertvolle Wildprodukte, nicht um Trophäen oder Jagderlebnis.

An einem zentralen Platz ist ein "fliegender Schlachthof" aufgebaut, wo die einzelnen Erntefahrzeuge das geschossene Wild hinbringen, sobald sie vollgeladen sind. Dort geht es die ganze Nacht lang zu wie im Bienenstock; Wildfuhrer auf Wildfuhrer wird abgeladen und sofort hygienisch zerwirkt. Auf NamibRand entsprach jener fliegende Schlachthof den strengen EU-Veterinärbestimmungen; es gab Kühllaster, die das zerwirkte Wild am folgenden Morgen zur weiteren Verarbeitung in die bekannte Windhuker Großmetzgerei "Hartlief's" transportierten. - So wurden 1992 auf NamibRand in nur zwei Nächten rund 250 Oryxantilopen geerntet.

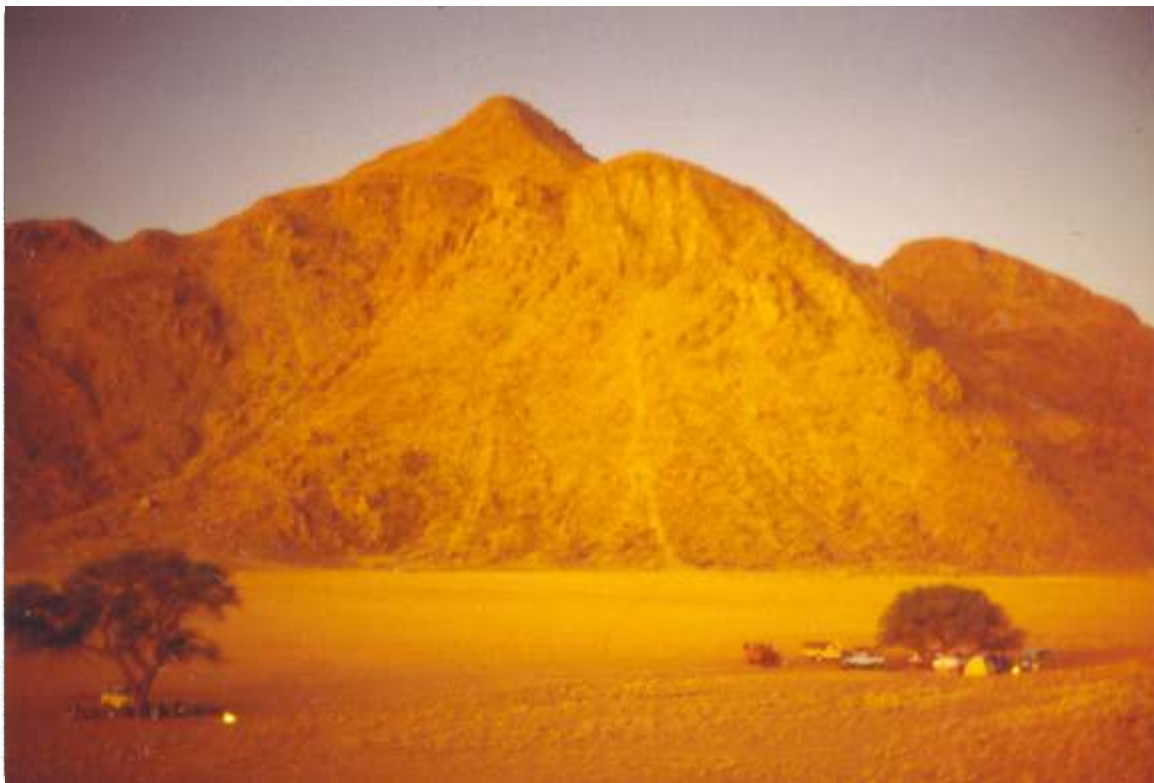
Viele Wildfarmen in der Region führen solche Ernten regelmäßig durch; auf NamibRand war das jedoch eine einmalige Aktion, weil schon damals klar war, daß auf längere Sicht in dem ariden Gebiet Großwildhaltung zur Fleischproduktion ökonomisch nicht konkurrieren kann mit Gästejagdbetrieb für finanzkräftige Auslandsjäger oder platonischem Naturtourismus im Up-Market-Sektor (4.8.3.1). - Nach Brückner (mündl. 1996) war der Erlös aus jener einmaligen Nachternte in 1992 jedoch groß



genug, um einen betriebswirtschaftlichen Engpaß zu überbrücken und die nötigen Investitionsmittel zum weiteren Aufbau von NamibRand zu gewinnen:

Rund zwei Jahrzehnte nach dem ersten Landerwerb und ein Jahrzehnt nach der "großen Wildernte" ist NamibRand seit Anfang der 2000er Jahre ökonomisch selbsttragend, und zwar aus "platonischem Naturtourismus"; es gibt sogar nennenswerte Finanzreserven zur Wiederansiedlung weiterer Großwildarten oder zum Landerwerb für eine Erweiterung von NamibRand Nature Reserve. - Die Vegetation hat sich von der früheren Überweidung erholt, zumal es Anfang 2000 außerordentlich guten Regen gab. Der Großwildbestand ist vital und divers; mehrere Arten, die in der Zeit der Karakulschafzucht ausgerottet worden waren, sind inzwischen wiederangesiedelt, u.a. Zebras, Gnus und Giraffen. Die Bestände mancher Arten sind derart gewachsen, daß sie wohl schon in naher Zukunft deutlich reduziert werden müssen, weil sonst die Vegetation geschädigt wird.

Allerdings ist die Großwildhaltung auf NamibRand eher Liebhaberei bzw. Idealismus als nötige Fremdenverkehrsattraktion, denn die Touristen kommen wegen der spektakulären Wüstenlandschaft, unendlicher Aussichten, südlichem Sternenhimmel *etc.*, kaum aber um Oryx, Springböcke oder Strauße zu beobachten. Großwildhaltung zur nachhaltigen Wildpretproduktion wäre ökologisch wohl möglich, jedoch nur sehr extensiv und allein daher ökonomisch uninteressant, ganz abgesehen von den schlechten Preisen für Wildpret. - Wildernten sind kein Teil des Landnutzungskonzeptes für NamibRand, die "große Oryxernte" in 1992 war jedoch ein ökonomischer Katalysator beim Aufbau des integrierten Wildhaltungsunternehmens.



P34-1

*Regionaltypisches Lager unter Kameldornbäumen. - Wildernte als Katalysator beim Aufbau eines Wildhaltungsunternehmens. (NamibRand Nature Reserve, Maltahöhe Distrikt, Namibia, 1992)*

*Das fliegende Lager der Wilderntemannschaft auf Farm "Wolvedans" unter Kameldornbäumen am Fuße namenloser Gebirge an den Grenzen von Raum und Zeit: "Wolvedans" - Der mit dem Wolf tanzt! - Burenromantik am Ende einer politischen Ära in Südwestafrika; schon bald werden finanzkräftige Ferntouristen aus aller Welt diese zeitlose Landschaft bevölkern und dann irgendwann wieder verschwinden ...*

*Wir befinden uns im privaten NamibRand Nature Reserve zur Nachternte von Oryxantilopen. Ein knappes Jahrzehnt vor dieser Bildnahme gab es hier Viehhaltung, die Weide war übernutzt, schließlich lohnte sich Karakulschafhaltung nicht mehr. Nach dem Wandel der Landnutzung hat sich die Vegetation erholt, die Großwildbestände sind so stark angewachsen, daß sie nun geerntet werden können und reduziert werden müssen!*

*Wege, Unterkünfte oder sonstige Infrastrukturen für Fremdenverkehr gibt es noch nicht; nur Jagdgäste der Landeigentümer sind gelegentlich hier und wohnen dann in dem alten Farmhaus Wolvedans. - Ein knappes Jahrzehnt nach dieser Bildnahme wird NamibRand im Neuen Namibia das flächenmäßig größte Wildreservat der Welt im Privatsektor mit "boomendem" Naturtourismus sein ...*

P342



*Aufbrechen und Verladen von Oryxantilopen auf ein Erntefahrzeug im Veld. - Wildernte als Katalysator beim Aufbau eines Wildhaltungsunternehmens. (NamibRand Nature Reserve, 1992)*

*Eine solche "Wildernte" wird von einem professionellen Cullingunternehmen durchgeführt und überwacht von Wildschutzbeamten und Veterinären, um ökologische Nachhaltigkeit, Tierschutz und Wildprethygiene sicherzustellen.*

P343



*Zerwirken am fliegenden Schlachthof und Verladen in ein Kühlfahrzeug zum schnellen Transport in die Großmetzgerei in Windhuk. - Wildernte als Katalysator ... (NamibRand Nature Reserve, 1992)*

*Einen Tag später gibt es im ganzen Lande Südwest frische Gemsbocksteaks, Wildwürste und andere Leckereien, welche besonders gerne verspeist werden von "Ökopaxtouristen" aus BRD, die seit Anfang der 1990er Jahre ins Neue Namibia reisen und ihre erstaunten Gastgeber "naturschutzfachlich" beraten. - Mit Wildbeständen und Tourismus wachsen die Großmetzgerei "Hartlief's" und ähnliche Privatunternehmen, die genau wie NamibRand von deutschen Namibianern gegründet worden sind und von gut ausgebildeten Handwerksmeistern und Betriebswirten geführt werden. - "Entwicklungshilfe nach Gutsherrenart" spotten die "Ökopaxe" ...*



P344

*"Wertvolle" Wildprodukte auf einem Abfallhaufen wegen funktionell-kultureller Distanz der lokalen Akteure zu den Weltmärkten für Wildprodukte und fehlender Infrastrukturen zur Vermarktung des Wildlandschaftspotentials in der Gründungsphase. - Wildernis als Katalysator beim Aufbau eines Wildhaltungsunternehmens. (NamibRand Nature Reserve, 1992)*

*Der Verfasser bei den Überresten der Wildernis, nach dem Abtransport des "hochwertigen" Wildprets zur Verarbeitung in der Landeshauptstadt, landesweiten Vermarktung und Export. - Die Innereien und Köpfe sind zwar eine Delikatesse für die örtliche Bevölkerung, weil die Kaufkraft der Namaleute jedoch nur gering ist, wird das "geringerwertige" Fleisch vom Wildfarmverwalter sehr billig abgegeben oder verschenkt. - Was bleibt, sind die "nutzlosen Hörner"; vielleicht findet sich ein Unternehmer, der sie für ein paar "Rote Witboois" kauft, um daraus Andenken für Touristen herzustellen ...*

*Die Vermessung der Gehörne durch den Verfasser und den Biologen für Wildnutzung im zuständigen Ministerium für Umwelt und Tourismus ergab, daß viele der hier abgebildeten Oryxgehörne in der "Goldmedaillenklasse" des Namibia Berufsjagdverbandes sind, und mehrere es in die Rekordbücher des Safari Club International sowie von Rowland Ward "geschafft" hätten - wenn das Hochwild der Wüste nicht von bezahlten Wildmetzgern geschlachtet, sondern von zahlenden Auslandsjägern im Rahmen selektiver Trophäenjagd erbeutet worden wäre.*

*Das weltmarktaktuelle "Gold der Namib" liegt hier im Sand und ist noch nicht erkannt wegen funktionell-kultureller Distanz der lokalen Akteure zu den globalisierten Märkten für Wild; außerdem fehlen lokale Infrastrukturen und globale Vermarktungswege für "Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis" - Jagd auf afrikanisches Hochwild in faszinierender Naturlandschaft, in den Dünen der Namib, am Ende der Welt, wo der Mensch mit dem Wolf tanzt ...*

*Doch schon bald nach dieser Photographie werden "Wolvedans" im NamibRand Nature Reserve sowie Namibia generell wegen der hochkapitalen Oryx berühmt bei den US-amerikanischen Auslandsjägern. - Die deutschen Waidmänner, die schon seit Jahrzehnten nach "Südwest" gefahren sind, wußten das wohl schon lange, haben traditionell jedoch kein Zollmaßband im Rucksack ...*



P345

**Verbraucherschutzminister im Land zwischen Namib und Kalahari. - Wildernte als Katalysator beim Aufbau eines Wildhaltungsunternehmens. (NamibRand Nature Reserve, 1992)**

Der Biologe für Wildnutzung im Ministerium für Umwelt und Tourismus, Johan "Mick" de Jager, im Freilandlabor bei der fachkundigen Behandlung von erntefrischen Gewebeprobe für die obligatorische Untersuchung des Wildprets auf Genußtauglichkeit. - Im zum Zeitpunkt dieser Photographie gerade erst drei Jahre alten "Entwicklungsland" Namibia gibt es wohl ein Landwirtschaftsministerium, und auf Anraten gewisser Entwicklungshelfer ist das einstige Ressort für Wildhaltung und Fremdenverkehr zum Ministerium für Umwelt und Tourismus erhoben worden; aber es gibt noch kein eigenes "Verbraucherschutzministerium", weswegen uniformierte Beamte aus wesensverwandten Ressorts zu solchen Staatsdiensten gezwungen werden - obgleich das ganz offensichtlich nicht zu den beliebtesten Pflichten gehört.

Erst im Laufe der 1990er Jahre entwickelt (!) sich die Anzahl der Ministerien und "PLANstellen" (PLAN = People's Liberation Army of Namibia) im "Neuen Namibia" fast exponentiell, wobei manche Krausköpfe im hohen Rang eines Ministers zwar keinen von außenvorstehenden Bürgern erkennbaren Aufgabenbereich zur "nachhaltigen Entwicklung" des befreiten "Land of the Brave" haben, aber auf Steuer-, Abgaben- und Schmiergeldkosten des privaten Wildhaltungs- und Touristiksektors ähnlich gut versorgt sind wie der kleine Beamte hier im Bilde - nur in ganz anderen Größenordnungen, wie es sich im Wunderland "Dritte Welt" für eine "Great African Nation" gehört, die von einer afrosozialistischen Partei und Kleptokraten verwest und im Rahmen der "Entwicklungszusammenarbeit" aus Steuern und Abgaben kleiner Handwerksbetriebe in der nicht mehr so reichen BRD mitgenährt wird ...

### *Fremdenverkehrskonzept, Betriebsstruktur und Standortsituation*

Haupttouristenattraktionen auf NamibRand sind "Wolwedans Dune Camp" und "Wolwedans Dune Lodge". Diese originellen und sehr komfortablen Unterkünfte sind auf Stelzen in die Dünen gebaut, der/die Reisende hat einmaligen Rundumblick: westlich in das Dünenmeer der Namib, ostwärts auf die Große Afrikanische Randstufe; berühmt ist der Blick in den südlichen Sternenhimmel, welcher in der glasklaren Luft über der Namib von keinem Wölkchen oder gar vom Streulicht einer größeren Ansiedlung getrübt ist. Speisen und Getränke in der gemütlichen Gaststube sind vorzüglich; die Mitarbeiter in Touristik und Gastronomie sind hervorragend geschult. - Das Konzept erinnert sehr an die "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" im Canyon Nature Park Namibia; kein Zufall, weil die Standortsituation ganz ähnlich ist und es wechselseitige Anregungen gab.

Außerdem gibt es ein reiches Unterhaltungsangebot für Touristen, denen die Stille zu schnell aufs Gemüt drückt: Geländewagenrundfahrten, Rundflüge, Wanderungen *etc.* - ganz ähnlich wie im CNP. Allerdings sind Wildhaltung und Touristik im NamibRand Nature Reserve nicht in eine einzige Firma integriert, welche Wildschutz und Wildhege, Aufbau und Wartung von Infrastrukturen sowie den gesamten Fremdenverkehrsbetrieb bzw. alle Touristikoperationen selbst entwickelt, organisiert und vermarktet; vielmehr gibt es Konzessionen für Spezialoperationen: u.a. "Namib Sky Adventure Safaris" (Ballonfahrten), "Tok Tokkie Trails" (Wüstenwanderungen), "Dune Hoppers" (Fly-In-Safaris und Rundflüge), "Wolwedans Dune Camp" und "Wolwedans Dune Lodge" (Unterkunft und Gastronomie) sowie die "Sossousvlei Mountain Lodge" als selbständiges Gastronomieunternehmen.



P346

*Wolwedans Dune Lodge im NamibRand Nature Reserve. - Nicht nur im Phänotypus, sondern auch bezüglich logistischer Standortsituation und Fremdenverkehrskonzept eine nahe Verwandte der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp im Canyon Nature Park Namibia. (NamibRand Nature Reserve, Maltahöhe Distrikt, Namibia, 1999)*

*Landschaftspotential für Wildhaltung mit Fremdenverkehr sowie Phänotypus, Standortsituation und Vermarktungskonzept der Touristikeinrichtungen auf NamibRand sind zwar ganz ähnlich wie im Canyon Nature Park Namibia; allerdings wird NamibRand, das als flächenmäßig größtes Wildreservat der Erde im Privatsektor gilt, nicht von einem internationalen Finanz- und Stiftungskonsortium geführt, sondern ist ein betriebswirtschaftlich gewitz organisiertes Familienunternehmen des deutsch-namibianischen "Brückner-Clans".*

Die Lage von NamibRand ist ausgesprochen peripher, die Standortsituation ähnlich ungünstig wie im Canyon Nature Park Namibia: zwar ist die Entfernung von der Hauptstadt Windhuk geringer, doch die private Zufahrtspad zum Gästeempfang, welche gepflegt werden muß, ist außerordentlich lang (vgl. 4.7.4.1). - Allerdings gibt es häufig Fly-In-Safaris, denn verglichen mit dem Großen Canyon ist die Flugentfernung von Windhuk gering (vgl. 4.7.6). - Dune Camp und Dune Lodge liegen weit

abgelegen von dem lokalen Wirtschafts- und Verwaltungszentrum, nämlich dem alten Farmanwesen Wolwedans: Wasser, Gäste, Personal und alle Versorgungsgüter müssen viele Kilometer weit vom Farmhaus aus in die Touristencamps geschafft werden; es gibt Shuttle wie im CNP. - Allerdings ist der Fahrzeugverschleiß viel geringer als am Großen Canyon, wegen des Sandbodens.

Ähnlich wie im Canyon Nature Park gab es auf NamibRand bei Betriebsgründung keine örtliche Bevölkerung. Leute aus der Umgebung mußten angeworben, angesiedelt und fachlich ausgebildet werden, mit entsprechend großem Investitions- und Betriebsaufwand (vgl. 4.7.3). Gegenwärtig sind über 100 Namaleute im NamibRand Nature Reserve dauerhaft beschäftigt, wesentlich mehr als in der großen Zeit der Karakulschafhaltung auf allen 13 Farmen zusammengenommen. - Unterkünfte, Bezahlung, soziale Absicherung und Aufstiegschancen sind hervorragend; es gibt also nicht nur Handlanger und Hilfskräfte, sondern Fremdenführer, Köche usw., zwei haben es bereits zum Campmanager bzw. Lodgemanager geschafft. - Das erinnert ebenfalls sehr an Canyon Nature Park (4.10.1.2 Nama und CNP: Identifikation, Motivation, Partizipation, Integration).

Sogar die Struktur des Konsortiums für das NamibRand Naturreservat ist ganz ähnlich wie das CNP-Konsortium: NamibRand besteht aus einer gemeinnützigen Trägerstiftung, dem Wildhaltungsbetrieb und (mehreren) gewinnorientierten Fremdenverkehrsfirmen. - Der wesentliche Unterschied zum Canyon Nature Park Namibia besteht hinsichtlich dauerhafter Existenz bzw. betriebswirtschaftlicher Nachhaltigkeit allerdings darin, daß das integrierte Wildhaltungsunternehmen NamibRand kein sammelgewürfeltes Konsortium mit divergierenden ideellen und finanziellen Interessen ist (4.1.5; 4.9.4); trotz der verzweigten Betriebsstruktur ist die Seele von NamibRand ein reiner Familienbetrieb.

### **Familienunternehmen**

Wie eingangs erwähnt, wurde NamibRand Nature Reserve seit Mitte der 1980er Jahre von dem Windhuker Geschäftsmann Albi Brückner aufgebaut, allerdings mit einer anderen Zielgewichtung wie im Canyon Nature Park Namibia: die pekuniären Aspekte waren zwar nicht unwichtig, sie konnten hinter den ideellen Zielen jedoch etwas zurückstehen; es gab keinen Zeitdruck, nicht einmal die Erwartung, das Wildhaltungsunternehmen ökonomisch selbsttragend zu machen, wenngleich auch das angestrebt wurde. Folglich gab und gibt es bis heute keine zwanghaften Bemühungen, finanzielle Rendite auf die Investitionen in Landerwerb, Infrastrukturen und Wildhege zu erzielen - obgleich pekuniäre Gewinne angestrebt werden, allein schon um Reserven für weitere Investitionen in Wildhege und Fremdenverkehr bzw. für betriebswirtschaftliche Krisen aufzubauen.

Naturreservat, Wildhege und Wildforschung sind persönliches Steckenpferd des "alten Brückner", der seine florierende Ingenieurfirma an die Söhne übergeben hat und sich im Unruhestand seiner eigentlichen Passion widmen kann: "Wildlife Conservation". - Brückner senior ist Vorstand und ein Hauptgeldgeber der Trägerstiftung für NamibRand, bemüht sich rastlos um Spendengelder in der Windhuker Geschäftswelt sowie im Ausland, vergrößert NamibRand wo immer möglich (durch Landkauf und Kooperation mit Nachbarfarmern); der "Alte" hegt die Großwildbestände und fördert Forschung, Bildung und Wissenschaft auf NamibRand (in Kooperation mit Universitäten, mit der renommierten Namibia Wissenschaftlichen Gesellschaft sowie mit der Namib Desert Research Foundation, welche die weltberühmte Wüstenforschungsstation Gobabeb betreibt). - Ob diese gemeinnützigen Aktivitäten dem emeritierten Geschäftsmann steuerliche Vorteile bringen, entzieht sich unserer Kenntnis, das wäre für den "alten Brückner" aber bestimmt zweitrangig.

Der Touristikbetrieb auf NamibRand ist juristisch und administrativ getrennt von der Wildhaltung, dennoch sind interessante, betriebswirtschaftlich wesentliche Verflechtungen vorhanden: es gibt wohl mehrere Konzessionen an kleinere Safarifirmen (s.o.); Hauptkonzessionär ist jedoch einer der Söhne des "Alten", nämlich Stefan Brückner, der "Wolwedans Dune Camp", "Wolwedans Dune Lodge" sowie das "Dune Hoppers" Flugunternehmen hauptberuflich betreibt. Ein anderer Sohn, Andreas Brückner, der hauptsächlich in der Windhuker Ingenieurfirma der Familie Brückner tätig ist (NEC), betreibt nebenher und zusammen mit seiner Ehefrau das "Family Hideout" auf NamibRand (das Anwesen von Farm Stellarine, welches zum exklusiven Ferienhaus konvertiert worden ist). Zu diesen Touristikooperationen auf NamibRand, welche von Angehörigen der Familie Brückner persönlich geführt werden, kommt ein eigenes Buchungs- und Vermarktungsbüro in Windhuk, das noch andere Touristikunternehmen in Namibia betreut; es ist in einem Gebäude der Firma NEC untergebracht.

Die aufwendigen Wasserpumpenanlagen, Pipelines und Solarstrominstallationen auf NamibRand sind zwar in erster Linie für das Großwild da, also für gemeinnützigen Naturschutz; gleiches gilt für die Wildhüter und Farmtechniker. Die Touristikbetriebe profitieren aber von dieser technischen und personellen Infrastruktur: Wegebau, Fuhr- und Maschinenpark sowie Aufbau und Wartung der technischen Infrastrukturen im Naturreservat brauchen nur zum Teil über die Konzessionsgebühren der Fremdenverkehrsbetriebe finanziert zu werden; zum anderen Teil werden sie durch gemeinnützige

Spendengelder für Wildhege getragen, die "der Alte" beschafft. - Dieser Synergismus von Eigennutz und Gemeinnutz war besonders wichtig in der Gründungs- und Aufbauphase; inzwischen kann das Wildhaltungsunternehmen von Konzessionsgebühren der diversen Touristikunternehmen leben.

Nicht zuletzt werden fast alle technischen Anlagen auf NamibRand von der Windhuker Spezialfirma Namibia Engineering Corporation (NEC) gebaut und gewartet. - NEC ist eine High-Tech Firma im technischen Anlagenbau, die der Familienpatriarch, Albi Brückner, seit 1959 mit aufgebaut (damals SWE - South West Engineering Company) und später ganz übernommen hat und mit der die Familie wohl das "richtige" Geld verdient. - Geschäftsführender Direktor von NEC ist heute Nico Brückner, ein anderer Sohn des "Alten".

So schließt sich der traute Familienkreis: die drei Söhne profitieren mit ihren gewinnorientierten Fremdenverkehrs- bzw. Technikfirmen von den langjährigen und rastlosen Naturschutzaktivitäten des Vaters (mit gemeinnütziger Stiftung und dem Naturreservat NamibRand). - Aber die Wildhaltung profitiert ebenfalls, und nicht zuletzt die Namaleute am Namibrand: ohne NEC und die kommerziell orientierten Touristikfirmen der Familie Brückner gäbe es NamibRand Nature Reserve nicht, weil die Investitionskosten hoch waren, die Betriebskosten gewaltig sind und die Zeit zwischen Gründung und "Break Even" fast zwei Jahrzehnte (!) gedauert hat.

### *Symbiose von Eigennutz und Gemeinnutz*

Die Kosten der technischen Wassererschließungen für die Touristencamps auf NamibRand werden zum Teil von der Naturschutzstiftung getragen: weil Großwild und Naturschutzverwaltung Wasser brauchen, müssen Tiefbrunnen, Pumpen, Pipelines und Wasserbehälter gebaut und unterhalten werden. Daran hängt aber auch der Fremdenverkehrsbetrieb; so ist der ökonomische Aufwand für die Wasserversorgung der Touristik relativ gering, der Standortnachteil der Camps im Bezug auf den Faktor Wasser wird reduziert. - Andererseits sind die Konzessionsgebühren und Spenden, welche über die Touristikunternehmen hereinkommen, ein wichtiger Posten im Budget des Naturreservats, das nicht nur Wildhege, sondern auch Erziehung, Bildung und wissenschaftliche Forschung betreibt.

Ob die Wassernutzung auf NamibRand langfristig nachhaltig ist, entzieht sich der Kenntnis des Analytikers. Weil das Fremdenverkehrskonzept sich aber auf individuellen Naturtourismus im oberen Preissegment konzentriert, ist die Situation wohl ähnlich wie im Canyon Nature Park (4.7.2.3 Technische Wassererschließung und Nachhaltigkeitsdiskurs). - Nicht mehr als eine Übernachtung auf 2.000 Hektar wird auf NamibRand angestrebt; auf Farm Wolwedans, wo sich mit Dune Camp und Dune Lodge der Fremdenverkehr konzentriert, gibt es insgesamt nur 36 Gästebetten. Das ist zwar deutlich mehr als im CNP; bezogen auf das ganze Einzugsgebiet ist die Grundwasserförderung für Wildhaltung und Tourismus auf NamibRand aber immer noch sehr gering, auch im Vergleich zu den Wassermengen, die früher für die Viehhaltung gefördert worden sind.

Der Touristikbetrieb ist bezüglich Wasserbedarf und technische Erschließungen keine ökologische Belastung für das Wildreservat, er bringt inzwischen aber erhebliche Einnahmen, die in Wildschutz und Hege fließen. - Ohne die indirekte Subventionierung der Wassererschließung und sonstiger technischer Infrastrukturen durch gemeinnützige Spendengelder hätte das ökologisch sensible, ressourcenschonende Fremdenverkehrskonzept auf NamibRand aber kaum die Durststrecke bis zur Betriebskostendeckung überstanden (vgl. Fallbeispiel Etendeka Mountain Camp in 4.7.2.3).

"Alles in der Hand der Familie", das ist auch das Erfolgsrezept bei Buchungs-, Vermarktungs- und Versorgungslogistik: in Windhuk sind das Buchungs- und Vermarktungsbüro der Touristikbetriebe sowie die Hauptverwaltung von NamibRand in Gebäuden angesiedelt, in denen auch die Hi-Tech Firma NEC residiert; zwischen Windhuk, NamibRand und Sossousvlei fliegt fast täglich ein "Lufttaxi" von Dune Hoppers, das nicht nur Touristen für die Dünenlodges, sondern auch Personal, dringende Ersatzteile sowie leichte Verbrauchsgüter für Naturreservat und Fremdenverkehrsbetriebe transportiert. Selbstverständlich arbeiten Buchungs- und Logistikküro, Flugsafariunternehmen, Lodges, Touristikkonzessionäre und Naturreservat sich gegenseitig zu; hinzu kommen die relativ kurze Flugstrecke von Windhuk zum NamibRand Nature Reserve sowie Nähe des Touristikmagneten Sossousvlei. - So wird das tägliche Air Shuttle rentabel.

Der Fuhrpark auf NamibRand, sowohl im Fremdenverkehrssektor als auch im Wildschutz- und Wildhegebetrieb, besteht übrigens überwiegend aus Neufahrzeugen der Marke Landrover; "lebende Fossile" wie in zahlreichen anderen Wildreservaten der Region sucht man vergeblich (4.7.4.1); es gibt offenbar steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten. - Ob eins oder zwei dieser Geländefahrzeuge, welche auf NamibRand stationiert sind, nun etwa auf die Firma Namibian Engineering Corporation (NEC) zugelassen sind, die technische Anlagen und Infrastrukturen in ganz Namibia verkauft, baut und wartet, das entzieht sich der Kenntnis des Analytikers ...



P 347

*Charakterköpfe: Kontraktarbeiter aus Bethanien bei Bauarbeiten im Canyon Nature Park Namibia. -  
Partizipation der Lokalbevölkerung an einem integrierten Wildhaltungsunternehmen!  
(Afgronde, Canyon View Camp im CNP, 1999)*



#### 4.10 Partizipation der Lokalbevölkerung: Perspektiven und Probleme eines Entwicklungskonzeptes

##### 4.10.1 Partizipation im Betriebsrahmen (sozial-demokratischer Ansatz)

##### 4.10.1.1 Personalwerbung für ein integriertes Wildhaltungsunternehmen

###### *Subregionale Personalwerbung*

Bei Gründung von Canyon Nature Park Namibia war das Gebiet unbewohnt; schon bevor die einstigen Viehzuchtbetriebe von ihren früheren Besitzern (Buren) aufgegeben und schließlich verkauft worden waren, hatten die Farmarbeiter (Nama/Orlam) mit ihren Familien das Land verlassen. Wie fast überall im südlichen Afrika gibt es aber auch in der Karrasregion zahlreiche Arbeitssuchende ohne formelle Berufsbildung. Es existiert keine exakte Statistik, doch nach langjähriger Tätigkeit in der Region ist die Schätzung des Verfassers, über 80% der arbeitsfähigen Namaleute seien nicht oder nur gelegentlich beschäftigt, sicher nicht falsch. - Im Untersuchungszeitraum konnten unqualifizierte Arbeitskräfte leicht in der Armutperipherie von Bethanien, Keetmanshoop, Aus oder Lüderitzbucht angeworben werden; wenn ein CNP-Fahrzeug für Besorgungen in die Stadt kam, war es stets von Arbeitssuchenden umlagert. Nachdem sich herumgesprochen hatte, daß im Canyon Nature Park Arbeitskräfte gebraucht wurden, meldeten sich auch Leute aus den Namaland-Kommunalgebieten sowie von brachliegenden Farmen aus der Umgebung.

Der Grundbedarf an Handlangern und Reinigungskräften für Wildhaltungsbetrieb und Gastronomie konnte so schnell gedeckt werden; für handarbeitsintensive, aber befristete bzw. saisonabhängige Tätigkeiten, wie z.B. Wegebau, wurden auch später Gelegenheitskräfte gebraucht, welche sich leicht rekrutieren ließen. - Die wenigsten Namaleute suchen jedoch dauerhafte Anstellung.

Hinsichtlich Verfügbarkeit von billiger Hilfsarbeitskraft mögen hohe Arbeitslosigkeit und starke Neigung zur Gelegenheitsarbeit bei der Nama/Orlam-Ethnie vorteilhaft sein; es ist jedoch schwer, Arbeitsplätze dauerhaft zu besetzen, gleich ob schlichte Handlangerjobs oder anspruchsvolle Verantwortungsposten in Wildhaltung, Touristik und Gastronomie bzw. andere Schlüsselstellen in einem integrierten Wildhaltungsunternehmen wie CNP. - Trotz guter Arbeitsbedingungen, fairer Bezahlung und schneller Aufstiegschancen für fachlich unqualifizierte Einsteiger (4.10.1.2), blieb das unstete Wesen der Namaleute ein Hauptproblem für Canyon Nature Park Namibia (4.10.4.1).

Zu der Nomadenmentalität der Nama/Orlam als Hindernis für Dauerbeschäftigung kommt der schwächliche Körperbau dieser Koisaniden als spezielles Problem, wenn es um Schwerstarbeit geht (z.B. Wegebau, Holzeinschlag). Namaleute sind kaum fähig, körperlich schwere Arbeiten länger durchzuhalten. Die Ambo (traditionelle Ackerbauern) und die Dama (früher Sklaven der Nama!) aus dem Norden des Vielvölkerstaates Namibia sind kräftiger und für körperliche Schwerstarbeit besser zu gebrauchen; außerdem sind sie in der Regel auch zuverlässiger. - Nicht wenige Ambo arbeiten jahrzehntelang im selben Betrieb; für einen Nama oder Herero ist das die Ausnahme.

Aus diesen Gründen sind selbst im tiefen Süden Namibias, also im Großen Namaland, Ambo und Dama als Farm- oder Fabrikarbeiter generell beliebter als Namaleute. Dem pragmatischen Beispiel anderer Betriebe in der Karrasregion und sonstwo in Namibia, ausschließlich Ambo anzustellen, konnte CNP jedoch nicht folgen. Zwar wäre das politisch opportun und betriebswirtschaftlich viel einfacher gewesen; der partizipative Ansatz in dem Entwicklungskonzept für das Wildhaltungsunternehmen beruhte aber auf dem Gedanken, die lokale bzw. regionale Bevölkerung zu integrieren (4.3.2). - In der Karrasregion sind das nun einmal Nama/Orlam, Farbige, und auch "Arme Blanke".

Aus der Unternehmerperspektive ist es kurz- und mittelfristig wohl einfacher, mit Ambo oder Dama zu arbeiten; durch Zuzug solcher "Gastarbeiter" aus dem Norden wachsen jedoch die ethnischen Spannungen im Süden; das ist wieder eine Entwicklung, die auch für den Einzelbetrieb kaum wünschenswert ist. - Nama und Ambo, vielleicht gar noch Dama und Herero im CNP gleichzeitig zu beschäftigen, wäre im Neuen Namibia wohl "politisch korrekt" gewesen; es war dennoch wenig ratsam, denn erfahrungsgemäß kommt es sehr bald zu Spannungen und gewalttätigen Konflikten zwischen den Ethnien, wenn sie im selben Betrieb arbeiten - besonders auf abgelegenen Farmen, wo die Wohnorte nicht nach Stämmen getrennt werden können.

Im Canyon Nature Park Namibia wurde bewußt der klippenreiche Weg gewählt, Angehörige eines alten Nomaden-, Hirten- und Kriegervolkes, also Namaleute sowie Mischlinge aller Couleur aus der Karrasregion für dauerhafte Tätigkeit und aktive Partizipation in einem modernen, marktorientierten Landnutzungsunternehmen mit Schwerpunkt Wildhaltung und Fremdenverkehr zu motivieren und zu qualifizieren.

P348



*Die "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierten" (Diktion SWAPO), Sanna Swartbooi und Simon April, kurz nach ihrer Festanstellung im integrierten Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia. - Aktive Partizipation im Betriebsrahmen und Förderung von Existenzgründungen im Privatsektor! (Canyon View Camp im CNP, 1997)*

*Die Schrotblechhütte in der Peripherie von Bethanien, in der das Paar zusammen mit den beiden Kleinkindern zuvor gehaust hatte, wäre nach den Mindestanforderungen der einschlägigen Ausführungsverordnungen zum bundesdeutschen Tierschutzgesetz weder als artgerechtes Gehege für Menschenaffen noch als Hundehütte erlaubt: der Halter würde mit empfindlichen Bußen bestraft.*

*Im "Neuen Namibia" unter langjähriger SWAPO-Regierung, welche von Amboleuten dominiert wird, leben die Namaleute (Nama/Orlam) noch stets in der ökonomischen, soziokulturellen und politischen Peripherie (vgl. S. 83) des nach Auffassung einer "Weltöffentlichkeit" politisch korrekt vom "Apartheidsregime" befreiten "Land of the Brave". - Die "Swartmense in Windhoek" (Neger in Windhuk) werden von den Namaleuten, die ethnische Minderheit in Südwesafrika sind, als neue Besatzungsmacht gesehen!*

P349



*Ein ganz kleiner Teil der weitverzweigten und verflochtenen Sippen und Clans der Namaleute Simon April alias "Kalupp" alias "Saaih" und Sanna Swartbooi vor der Swartbooi-Hütte in Bethanien. - "Die Leute schleppen sich von Tag zu Tag durch." (Bethanien, Karrasregion, Namibia, 1998)*

*Ein Uropa, eine Oma, zwei verschwägerte Halbschwestern, Sohn und Tochter, ein Neffe; auf dem Sippenbild fehlen noch ein Opa und eine Oma sowie zahlreiche Brüder, Schwestern, Onkel, Tanten, Neffen und Nichten. - Das sind nur zum geringen Teil genetische Verwandtschaften: was bei den Nama/Orlam vielmehr zählt sind lokale Stammeszugehörigkeit, Sozialverwandtschaft und Alter.*

*Jeder kraushaarige Erwerbstätige im Canyon Nature Park Namibia ernährt, außer seiner leiblichen Familie, ohne zu murren oder zu knurren ganz selbstverständlich etwa ein Dutzend Clanangehörige, welche sich gerade in einer der zahl- und zeitlosen Warteschleifen des Großen Trecks durch das Große Namaland in der "Afrikanischen T/Raumzeit" befinden!*

*"Die Leute schleppen sich von Tag zu Tag durch. ... Nach alter Überlieferung gehört es mit zu den Pflichten eines Kapitäns, für seine Untertanen zu sorgen, die dann auch jeden Augenblick zu seinen Diensten bereitstehen müssen. Sie können unter sich schwerlich für Lohn arbeiten. Es heißt bei ihnen: Wir helfen einander! Dadurch entsteht eine große Unordnung, und das ist die Hauptursache, warum die Leute zu nichts kommen können. Es ist dies (der Kommunismus) eine eingebürgerte Sitte bei ihnen, die umzugestalten wir nicht imstande sind. Diese Gewohnheit ist ihnen bereits zur zweiten Natur geworden." (Missionar Schröder ca. 1875 über die Jonker-Afrikaner/Nama; VEDDER 1934/91, S. 517)*

## *Problematische Anwerbung von Fach- und Führungskräften*

Als Basis und Ergänzung zur eigenen Personalausbildung im Canyon Nature Park Namibia (bzw. gewollten Partizipation der Lokal- und Regionalbevölkerung im und am Unternehmen CNP) war es in der Gründungs- und Aufbauphase unverzichtbar, zumindest für eine Übergangszeit qualifizierte Mitarbeiter außerhalb der Karrasregion anzuwerben. - Letztendlich waren das auch Europäer, weil die Personalwerbung in Namibia bezüglich Fach- und Führungskräften kaum Resonanz hatte. Probleme:

### Anwerbung im Inland

Zum Aufbau eines integrierten Wildhaltungsunternehmens wie Canyon Nature Park Namibia werden gleich zu Anfang hochqualifizierte Fach- und Führungskräfte in den Bereichen Wildhaltung und Touristik, Technik und Logistik, Gastronomie und Verwaltung gebraucht. Im Falle CNP ideal wäre ein Ehepaar mit komplementären Fähigkeiten gewesen, also die "klassischen" Verwalter einer Jagd- oder Gästefarm. Diese hätten dann Arbeitskräfte aus der Region ausbilden können. Entsprechende Stellenangebote in mehreren Tageszeitungen Namibias blieben jedoch fast ohne Resonanz. Ebenso erfolglos war die Suche über ein bekanntes Stellenvermittlungsunternehmen in Südafrika, das sich auf die Personalsuche für Naturreserve und Lodges spezialisiert hat. - Die wenigen Interessenten, die sich meldeten, entsprachen nicht den Anforderungen oder zogen sich sehr schnell wieder zurück, nachdem sie erfahren hatten, wo CNP genau liegt. Selbst für naturverbundene Namibianer, die bewußt eine Tätigkeit im ländlichen Raum suchen, gilt eine Tätigkeit in den trockenen Weiten des Südens noch stets als schreckliche Diaspora.

Die Suche nach einem namibianischen Koch und einem Allroundmechaniker blieb ebenso ergebnislos wie Bemühungen um ein qualifiziertes Managerpaar für den Touristik- und Gastronomiebetrieb. So waren zunächst einmal Kompromisse bezüglich Qualifikation nötig: im Bereich Farmtechnik und bei den ersten Geländeerkundungen half im ersten Jahr des Versuchs (ab 1997) ein junger Bure (Schalk Liebenberg), der von seiner Ziegenherde auf der Nachbarfarm Churutabis kaum existieren konnte. Aufgrund seiner Vertrautheit mit dem Gelände und Englischkenntnissen aus früheren Tätigkeiten als Polizist und Fernfahrer konnte der Mann auch als Führer für mehrtägige Canyonwanderungen und als Hilfskraft für die Gästebetreuung im Canyon View Camp eingesetzt werden. - Für Touristen aus Europa, die bis dahin nur die westliche Sichtweise der Apartheid gekannt hatten, war es ein Erlebnis, die Weltsicht eines waschechten, südwestafrikanischen Buren zu erfahren; als Repräsentant für die sozialen und ökologischen Ziele des Unternehmens CNP war der Mann jedoch kaum geeignet.

Dieser junge Bure wollte, wie viele Angehörige des Afrikaanervolkes, keinesfalls in der Stadt leben, sondern sich möglichst weit entfernt von der sogenannten "Kaffir Administrasie" eine bescheidene, landwirtschaftliche Existenz aufbauen; die Tätigkeit im CNP gab ihm finanziellen Freiraum und zusätzliche Investitionsmittel, um die Ziegenwirtschaft auf seiner Farm Churutabis auszubauen. - Weil der Schalk schon seit seiner Zeit als Fernfahrer mit einer Südafrikanerin verlobt war, die wohl Verwaltungserfahrung hatte und angeblich auch gut kochen konnte, gab es gewisse Hoffnungen, dieses Paar könnte außer den Bereichen Technik und Logistik längerfristig auch die Gastronomie und wesentliche Teile der Touristik im Canyon Nature Park Namibia übernehmen.

Die durchaus nicht unvernünftigen Zukunftspläne des jungen Buren, selbständige und traditionelle Ziegenzucht auf der eigenen Farm Churutabis ohne Investitionsrisiko mit einer geldbringenden Tätigkeit im boomenden Wildhaltungs- und Touristiksektor zu verbinden, änderten sich aber sehr schnell, nachdem die frisch Angetraute zum ersten Mal aus Südafrika angereist war und sich die Wohngegend am Großen Fischflußcanyon näher angeschaut hatte. - So weit entfernt von den Annehmlichkeiten des südafrikanischen Stadtlebens wollte die nicht mehr ganz so junge Frau dann doch nicht leben; als weiterer Hinderungsgrund für eine Tätigkeit am Großen Canyon, den der Schalk bei seinen familiären Zukunftsplänen ebenfalls übersehen hatte, kam noch ein schulpflichtiges Kind, das die Frau in die Ehe mitbrachte. Also trieb der überraschte Familienvater seine Ziegen auf die elterliche Farm Middeldam, fand finanziell notgedrungen eine gut bezahlte Stelle als Vormann beim Asphaltstraßenbau im Touristenmekka Sossousvlei (das Geld brauchte er, um seine junge Familie zu ernähren, die im fernen Südafrika blieb) - und CNP war um eine personelle Zukunftsoption ärmer.



P350

*Der Bure Schalk Liebenberg, Nachbar des Canyon Nature Park Namibia auf der Grenzfarm Churutabis und im ersten Versuchsjahr ab 1997 der Erste Vormann im CNP, mit zwei selbständigen Kontraktarbeitern (Namaleute) bei der Erneuerung von Förderrohren an einer alten Windpumpe, die zur Versorgung einer Wildtränke umgerüstet wird. - "Gentlemanfarmer"?*  
*(Vergeleë im CNP, Windpumpe V5 "Swartplaat", 1997)*

Nach Weggang des schlichten, aber grundehrlichen Schalk bewarb sich ein anderer junger Bure aus der Region um die freie Stelle als Farmtechniker im CNP. In der Probezeit erwies sich dieser Mann als geschickter Mechaniker; zudem hatte er eine Verlobte, die genau wie er selbst auf einer Farm in der Nachbarschaft des CNP aufgewachsen war, recht gut kochen konnte und sehr gutes Englisch sprach. - Eine Zukunft als Verwalter im technischen, logistischen und gastronomischen Bereich des Canyon Nature Park Namibia konnte sich dieses junge Paar vorstellen.

Während der Fremdenverkehrssaison 1998 wurden diese beiden jungen Buren mit dem CNP-Gesamtkonzept sowie Up-Market-Touristikbetrieb vertraut gemacht und in die Besonderheiten der internationalen Gastronomie sowie europäischer Tischsitten speziell eingeführt. - Trotz nennenswerter Anpassungsschwierigkeiten an gesellschaftliche Etikette und gewisse Eigenarten von Fernreisenden aus dem abendländischen Kulturkreis (vgl. 4.8.3.5) fiel das diesen Afrikanern mit europäischen Kulturwurzeln doch etwas leichter als den koisaniden CNP-Angehörigen (4.10.4.1).

Ein großes Problem waren jedoch das extrem gewalttätige Wesen und die rassistische Einstellung des jungen Mannes; es gab schlimme Zwischenfälle mit kraushaarigen CNP-Angehörigen. - Durch Disziplinarmaßnahmen, welche in der Burennachbarschaft des CNP für Aufsehen sorgten, konnte der Mann zwar zur Raison gebracht werden, aber das Vertrauensverhältnis war dauerhaft gestört. Mehrere Nama/Orlam, unter ihnen ein tüchtiger Vormann, weigerten sich fortan kategorisch, "mit diesen

Buren" zusammenzuarbeiten. - So war das Paar für eine Führungsposition im Canyon Nature Park kaum noch geeignet; zusätzliche Hinderungsgründe waren fehlende administrative Fähigkeiten sowie geringe Fortschritte beim Lernen von Deutsch. (Deutschkenntnisse sind in der Touristikbranche Namibias fast unverzichtbar zur Betreuung der überwiegend deutschsprachigen Klientel.) Mangels besserer Alternativen wurde das junge Burenpaar aber gehalten und weiter gefördert.

Während eines mehrwöchigen Auslandsaufenthaltes der örtlichen CNP-Leitung zum Jahresende 1998, währenddessen diese Leute stellvertretend als Betriebsleiter eingesetzt worden waren, kam es jedoch zu weiteren rassistischen Gewalttaten. - Zunächst blieben diese verborgen, weil die Betroffenen Angst hatten; ans Tageslicht kam das ganze Ausmaß der kriminellen Aktivitäten erst im Zusammenhang mit mehreren Fällen von Wilderei und Diebstahl von Firmeneigentum. - Den Beginn der folgenden Hauptsaison, Ostern 1999, verbrachte das Burenpaar deswegen in Untersuchungshaft; das Unternehmen CNP hatte wieder eine, wenn auch suboptimale Option zur dauerhaften Besetzung von Fach- und Führungsstellen verloren.



P351

*Schwarze Tulpen aus dem Norden in der Wüste am Großen Canyon. - Problematische Anwerbung von Fach- und Führungskräften in der stadtfernen Peripherie! (Canyon View Camp im CNP, 1999)*

*Petrina Jason aus der afroubanen Peripherie von Oshakati im Amboland (rechts) und Selma Lilly Lidker aus der Armutsperipherie von Windhuk: die beiden Absolventinnen der privaten Farmschule Baungartsbrunn (Stiftung Bleks) absolvierten ihr berufsbezogenes Pflichtpraktikum im Canyon Nature Park Namibia; Petrina Jason war danach ein Jahr lang festangestellte Fachkraft in der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp. - Der "Stadtsog" war für die jungen Leute jedoch stärker als der romantische Zauber des Großen Canyons; beide fanden mühelos gutbezahlte Stellen in Touristikbetrieben nahe der Landeshauptstadt Windhuk. Nach Verleihung von Gastronomie- und Touristikpreisen an Canyon View Camp im CNP war eine Tätigkeit im Canyon Nature Park allerbeste Referenz für eine Fach- und Führungsposition im personalnotleidenden Reiseverkehrssektor Namibias.*

Anfang 1999, also erst zwei Jahre nach Versuchsbeginn in 1997, gelang es endlich, eine Absolventin der privaten Farmwirtschaftsschule Baumgartsbrunn (Stiftung Bleks) für eine Dauerbeschäftigung anzuwerben, und zwar im unmittelbaren Anschluß an ihr Berufspraktikum im CNP. Diese junge Frau aus dem Amboland hatte sich in ihrer zweijährigen Fachausbildung zwar nicht auf Gastronomie oder Touristik, sondern auf Gartenbau spezialisiert; Grundausbildung in den Fächern Hauswirtschaft und Gästebetreuung ist im ersten Ausbildungsjahr auf Baumgartsbrunn aber Pflicht. So konnte Petrina Jason auch in der CNP-Gastronomie eingesetzt werden.

Zwar hatte die schwarze Fachkraft nur geringe Fähigkeiten für administrative und sogenannte Front-Desk-Tätigkeiten (und auch keine Deutschkenntnisse); im Laufe der Zeit hätte sie sich diese aber aneignen können. Ernste, ethnische Konfrontationen mit den Namaleuten im CNP gab es nicht, weil es sich um eine einzelne Frau handelte. - Es kam aber auch nicht zu sozialer Integration, allein wegen der Sprachbarrieren: die Nama/Orlam im CNP konnten fast kein Englisch, die Ambo beherrschte kein Afrikaans. Die Schwierigkeiten bei der privaten Integration waren ein Grund, warum diese hochmotivierte Fachkraft sich schon bald um eine andere Arbeitsstelle weiter im Norden Namibias bemühte, obwohl ihr die Arbeitsbedingungen und das Betriebsklima im CNP sehr gut gefielen. - Nach Verleihung von Gastronomie- und Touristikpreisen an Canyon View Camp im CNP zur Jahresmitte 1999 (4.8.2.1; 4.8.3.6) war ihre Tätigkeit im Canyon Nature Park zu einer vorzüglichen Referenz geworden, und Petrina Jason fand eine gutbezahlte Stelle in einem neugegründeten Gastronomiebetrieb am Stadtrand von Windhuk (Sundown Lodge).

Ähnlich ging es kurz danach mit einer zweiten Absolventin von Baumgartsbrunn (Selma Lidker), ebenfalls eine schwarze Namibianerin, die ihr Pflichtpraktikum im Canyon Nature Park Namibia absolviert hat und Fähigkeiten für schnelle Karriere im CNP-Touristikbetrieb hatte. Sie suchte und fand ebenfalls eine Arbeitsstelle in der Hauptstadt; von den Arbeitsbedingungen und Betriebsklima im CNP war sie zwar begeistert (5.4.7.1), nicht jedoch von der Distanz zur Stadt. - Hoffnungen, durch Förderung im Berufspraktikum bzw. Ausbildung im Betriebsrahmen Fach- und Führungskräfte für dauerhafte Tätigkeit zu gewinnen bzw. aufzubauen, waren also verfehlt; ein Praktikum im bzw. Zeugnis von Canyon Nature Park war ab 1999 allerbeste Referenz für erfolgreiche Bewerbung bei *jedem* Gastronomie- oder Touristikunternehmen im Lande, also auch nahe der Hauptstadt Windhuk.

#### Anwerbung im Ausland

Schon während der skizzierten Anstrengungen in Namibia und Südafrika wurde auch in Europa um Fach- und Führungspersonal für Canyon Nature Park geworben, denn vor allem im Gastronomie- und Touristikbereich gab es gravierende Personalengpässe in der Hauptsaison. Auf Anzeigen in einer deutschen Gastronomiezeitschrift gab es eine Bewerbungsflut aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zwar war kein Bewerber bereit, auf Dauer in Namibia zu arbeiten; das Gehalt in N\$, vor allem aber fehlende "soziale Absicherung" nach westeuropäischen Maßstäben, wirkten abschreckend. Mehrere Gastronomiefachleute mit guten Referenzen kamen aber allein schon wegen der zusätzlichen Berufserfahrung für eine Saison an den Großen Canyon.

Bei jungen Fachkräften in Europa gibt es einen umgekehrten "Trend" wie bei jungen Afrikanern: die Stadt, in der sie meist aufgewachsen sind, erscheint langweilig und öde. - Im fernen Afrika, in einem abgelegenen Touristencamp in der Wüste, da lockt das Abenteuer! (vgl. hierzu Diskussion zur Fallstudie 2 in 4.10.2) - Insofern können Saisonkräfte aus Europa (sowie aus Nordamerika und Australien) ziemlich einfach und billig für Tätigkeiten in der afrikanischen Peripherie angeworben werden, welche der einheimischen Jugend zu langweilig erscheinen; ein nennenswertes Problem ist allerdings die Prüfung von Qualifikationen und persönlicher Eignung über die weite Distanz.

Ausländische Saisonkräfte waren eine Lösung zur Überbrückung der schlimmsten Personalengpässe beim Aufbau von Gastronomie und Fremdenverkehr im CNP; außerdem war das ein Anfang zur Ausbildung von Namaleuten für Fach- und Führungspositionen. Neben formell qualifizierten Köchen aus Deutschland und Österreich, die während der Hauptsaison im Panoramarestaurant bzw. Canyon View Camp zeitweise Regie führten und zudem im Empfang, bei Transferfahrten sowie bei Safaris *etc.* aushalfen, gab es ausländische Studenten und Praktikanten im Wildhaltungsbereich, die sich Kost, Logis und Taschengeld durch Mithilfe in Gastronomie, Touristik, Versorgung und Logistik verdienten. - Ohne diese tatkräftige und meist auch idealistisch motivierte Unterstützung wäre eine Hauptsäule im CNP-Touristikkonzept, nämlich "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp", bzw. der jährlich wachsende Fremdenverkehrsbetrieb insgesamt (der sich branchentypisch in einer Saison konzentriert) spätestens in der Hauptsaison 1999 logistisch zusammengebrochen!

P352



*Zauberlehrlinge im Großen Namaland. - Problematische Anwerbung von Fach- und Führungskräften aus dem Ausland zur Ausbildung "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierter" im Neuen Namibia. (Panoramarestaurant im Canyon View Camp, 1998)*

*Einführung in die Feinheiten der internationalen Haute Cuisine; Links im Bilde, Küchenchef Markus Lorenz vom Tegernsee, hochqualifizierte Fach- und Führungskraft mit der falschen Hautfarbe und Haartracht im Neuen Namibia - mit Touristenvisum auf mehrmonatigem "Besuch" im Canyon Nature Park Namibia. Rechts, die staunenden Zauberlehrlinge Sanna Swartbooi, Simon April, Sarah Kasper sowie, vor lauter Begeisterung aus dem Bilde tanzend, Hermanus Claasen.*

Derartige Saison- und Hilfskräfte aus dem Ausland waren zwar nur eine suboptimale Lösung zur Ausfüllung von schmerzhaften Dauervakanzen im CNP-Personalwesen, aus ebengenannten Gründen jedoch unverzichtbar. - Dieser Notlösung entgegen standen allerdings die eigenartige "Migrations- und Arbeitsmarktpolitik" der Republik Namibia hinsichtlich Anwerbung ausländischer Fach- und Führungskräfte (insbesondere solche mit europidem Habitus) sowie die kuriose Verwaltungspraxis der für die Ausstellung von Einreisevisa und Arbeitserlaubnisse zuständigen Behörde:

Zunächst muß Nachweis erbracht werden, daß eine vakante Stelle nicht durch Staatsbürger der Republik Namibia besetzt werden kann. Das ist blanker Unsinn, weil der gravierende Fach- und Führungskräftemangel im Wildhaltungs- und Fremdenverkehrssektor allgemein bekannt ist; der Touristikdachverband FENATA sowie die einzelnen Safari-, Jagd-, Hotel- und Gastronomieverbände im "Land of the Brave" des langjährigen Staatspräsidenten Nujoma bedrängen die Regierung seit über einem Jahrzehnt mit diesem Problem. - Der geforderte Nachweis kann also in jedem einzelnen Fall erbracht werden, allerdings mit einigem Verwaltungs- und Zeitaufwand für den personalsuchenden Betrieb. Dennoch werden ausnahmslos alle Anträge auf Einreisevisa und Arbeitserlaubnisse für ausländische Fach- und Führungskräfte von der Einwanderungsbehörde willkürlich negativ entschieden oder monatelang verschleppt, es sei denn der antragstellende Unternehmer hilft persönlich (oder via teurem Rechtsbeistand) mit pekuniären Argumenten nach. Die ganze Prozedur ist alljährlich für jede(n) ausländische(n) Mitarbeiter(in) nötig.

Touristikunternehmer mit schwächeren Nerven, mangelnder Zeit für wochenlange Aufenthalte in der Hauptstadt, begrenztem Schmiergeldbudget bzw. ohne Verbindungen im berüchtigten "Department of Home Affairs", das auch von manchen kraushaarigen Namibianern wenig schmeichelhaft als "Kaffir Circus" bezeichnet wird, nutzen Touristenvisa für ihre Saisonkräfte aus dem Ausland und bewegen sich damit ebenso am Rande der Legalität wie diejenigen mit den speziellen Verbindungen im "Circus": Ausländische Touristen erhalten bei Einreise nach Namibia ein Visum, welches drei Monate gültig ist; durch Kurzaufenthalt in Südafrika oder Botsuana kann die Aufenthaltsdauer in Namibia dann ohne lästige Formalitäten verlängert werden (umgekehrt wird das genauso praktiziert). - Wohl kontrollieren manche Grenzposten die Stempel im Reisepaß genauer und verweigern Wiedereinreise im selben Jahr; das kann aber wieder umgangen werden, indem ein wenig frequentierter Grenzposten für die Wiedereinreise gewählt wird, wo die Beamten für Abwechslung und kleine Geschenke dankbar sind.

Nicht selten geht auch ein Reisepaß mit Datumsstempel im weiten afrikanischen Veld verloren; die Sachbearbeiter in den Botschaften, die dann Ersatzpässe für die Staatsbürger ihres mehrheitlich europiden Landes ausstellen müssen, können über Arbeitsmangel nicht klagen. - Razzien in einschlägigen Betrieben gibt es selten und meist nur im



städtischen Bereich; in Safaricamps und ähnlichen Touristikbetrieben auf dem Lande ist es praktisch nicht möglich, ausländische Saisonhelfer mit gültigem Touristenvisum von den "Bona-Fide-Touristen" zu unterscheiden; außerdem sind die Inspekture, welche sich auf Kurzurlaub vom hektischen "Kaffir Circus" in der Hauptstadt befinden, durch gute Kost und bequeme Logis leicht vom ursprünglichen Zweck ihres Besuchs abzulenken. - Schließen will die Regierung das Schlupfloch "Touristenvisum" für Saisonkräfte ohnehin nicht, denn sie ist von den Verbänden ja hinreichend informiert, daß ausländische Fach- und Führungskräfte lebenswichtig für den Touristiksektor sind ...

• Weil es keine inländischen Fach- und Führungskräfte gab, die fähig oder gewillt waren, vakante Schlüsselpositionen im wachsenden Wildhaltungs- und Touristikbetrieb des Canyon Nature Park Namibia auszufüllen (trotz "Affirmative Action"; 4.10.1.2; 4.10.2; 4.10.4) und *dauerhafte* Besetzung durch qualifizierte Personen aus dem Ausland in dem kuriosen, politisch-administrativen Klima nicht möglich war, gab es im CNP während des gesamten Untersuchungszeitraumes chronischen Mangel an Fach- und Führungskräften - der schließlich existenzbedrohlich für das Gesamtunternehmen geworden ist (4.10.5). - Bezüglich Fach- und Führungskräftemangel als betriebswirtschaftliches Kardinalproblem für integrierte Wildhaltungsunternehmen, die in der globalökonomischen bzw. stadtfernen Peripherie angesiedelt sind, ist Canyon Nature Park Namibia keine Ausnahme (5.4.7.4)!



*Hochqualifizierte Fach- und Führungskraft aus Dresden mit der falschen Hautfarbe und Haartracht im "Land of the Brave". - Ein junger "Ossie" mit unschönen Reminiszenzen an das Neue Deutschland (SED-DDR) angesichts internationaler Migrationspolitik im Neuen Namibia (SWAPO). (Panoramarestaurant, Canyon View Camp im CNP, 1999)*

*Blick in das Herz des CNP-Restaurationsbetriebes im Jahr der Auszeichnung des Canyon View Camp im CNP mit begehrten Gastronomie- und Touristikpreisen, welche für die Positionierung des integrierten Wildhaltungsunternehmens auf den globalisierten Ferntouristikmärkten entscheidend waren. - Küchenchef, Restaurant- und Lodgemanager Roman Krabel, geboren und aufgewachsen im "Neuen Deutschland", mit Touristenvisum auf mehrmonatigem "Besuch" in der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp, Canyon Nature Park im "Neuen Namibia".*

#### 4.10.1.2 Nama und CNP: Identifikation, Motivation, Partizipation, Integration

##### *Farmen mit Wild und Touristen*

Als Einstieg zur Identifikation der CNP-Betriebsangehörigen bzw. der regionalen Bevölkerung mit dem neuartigen Landnutzungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia wurde an das vertraute Bild der Farm angeknüpft: "Farmen mit Wild und Touristen" hat sich im Großen Namaland bzw. in ganz Südwestafrika schnell zu einem geläufigen Begriff entwickelt; das marktorientierte Konzept integrierter Landnutzung mit Schwerpunkten Wildhaltung und Fremdenverkehr wird mit schlichten Worten ziemlich genau erfaßt.

##### *Gleichheitsgrundsatz, Chancengleichheit und Leistungsprinzip*

Aus betriebswirtschaftlichen Gründen gab es im CNP eine strenge Hierarchie, doch hatte jede(r) gleiche Entfaltungs- und Aufstiegsmöglichkeiten ohne Ansehen von Rasse oder Geschlecht. Allein dieser Gleichheitsgrundsatz war für manche kraushaarige Mitarbeiter sowie für die meisten Frauen eine Arbeitsmotivation und bewirkte starke Bindung an Canyon Nature Park Namibia. Ganz aus dem gewohnten Weltbild fiel für Leute aus den ökonomisch und sozial marginalisierten Bevölkerungsgruppen der Region die Vorstellung, mit Fleiß und harter Arbeit am wirtschaftlichen Erfolg (oder Mißerfolg!) des Unternehmens unmittelbar teilhaben zu können (und aktiv mitwirken zu müssen). - Bei jeder Gelegenheit wurden diese Zusammenhänge ins Bewußtsein gerufen; es gab formelle Betriebsversammlungen und viele informelle Gespräche, in denen die Perspektiven und Probleme des Gesamtvorhabens Canyon Nature Park Namibia, angepaßt an die unterschiedlichen Denkhorizonte, verständlich dargelegt wurden (S. 142).

Flexible Lohnstrukturen, faire Aufstiegschancen sowie Delegation von Verantwortung machten die CNP-Unternehmensprinzipien bezüglich Chancen, Leistung und persönlichem Erfolg praktisch spürbar; andererseits gab es aber auch formelle Verwarnungen, Strafen und Zurückstufungen bei nachlassender Leistung, Verstößen gegen die Betriebsordnung, grober Fahrlässigkeit oder Verantwortungslosigkeit. - Für derartige Personalentscheidungen wurde ein betriebsinternes Gericht einberufen, das aus der örtlichen CNP-Leitung sowie Haupt- und Vorleuten bestand und in dem der/die Betroffene(n) mit Zeugen und Beistand freies Rederecht hatten. Ein solches Gremium war aus zwei Gründen nötig und sinnvoll: erstens konnte die Problematik aus der für Europäer z.T. schwer verständlichen Namaperspektive und in Namasprache diskutiert werden; zweitens gab es Zeugen und formelle Niederschriften für mögliche, arbeitsrechtliche Konsequenzen.

##### *Traditionelle Lohnstrukturen versus moderne Arbeits- und Sozialgesetzgebung*

Traditionell besteht die Entlohnung von Farmarbeitern in Südwestafrika/Namibia größtenteils aus Sachleistungen und nur zu einem geringem Anteil aus Geld. Die allgemein niedrigen Arbeitslöhne für Farmhelfer müssen im Zusammenhang mit dem nach westeuropäischen Maßstäben sehr geringen Einkommen der "kommerziellen" Farmer gesehen werden: in der näheren Umgebung des CNP, wo es um die herkömmliche Viehhaltung besonders schlecht bestellt ist, lag das *jährliche* Bareinkommen bei Farmern, die überhaupt noch (mit Ziegen) wirtschaften, Ende der 1990er Jahre zwischen N\$ 10.000 und 20.000 (DM 3.000 - 6.000); längerfristige Investitionen in Farminfrastrukturen, soziale Absicherung und Steuern sind von diesem Betrag noch nicht abgerechnet (vgl. 4.9.1.4).

In diesem Kontext ist wieder die Entlohnung für einen Viehhirten oder Arbeiter auf den Farmen im Umkreis des CNP zu sehen, welche nicht nur im Vergleich mit europäischen Arbeitslöhnen sehr niedrig erscheint, sondern auch viel geringer ist als die üblichen Löhne in der Landeshauptstadt Windhuk: normal im Umfeld des CNP war Ende der 1990er Jahre ein Monatslohn zwischen N\$ 200 und 250 (ca. DM 75); hinzu kamen schlichte Unterkunft, Wasser, Verpflegung, Brennholz und je nach sozialer Einstellung des Farmers noch Lampenöl, Tee, Tabak, Arbeitskleidung, Medikamente, Schuluniformen sowie gelegentlicher Transport in die Stadt. - Wird auf einer Farm geschlachtet oder Wild erlegt, dann bekommen die Farmarbeiter grundsätzlich ihren Fleischanteil. Wer sich durch besondere Leistung hervorhebt, hat in der Regel jedoch keinen großen Vorteil.

Es erschien nicht ratsam, in der Höhe der pekuniären Entlohnung der CNP-(Gelegenheits)arbeiter von dem Standard im skizzierten Umfeld wesentlich abzuweichen. Zum einen, um nicht in Konflikt mit den Farmern der Umgebung zu geraten (wegen Abwerbung von Leuten); vor allem aber, weil Nama/Orlam im allgemeinen mit Bargeld kaum haushalten können: der bar ausbezahlte Lohnanteil wird meist umgehend für Zucker, Alkohol, Tabak, Dagga (*Cannabis sativa*) und unnützen Plunder wie künstliche Zöpfe, Wimpern und ähnliches verschleudert. - Müßig darüber zu streiten, ob dieses Verhaltensmuster nun Ursache oder Resultat der auf südwestafrikanischen Farmen seit über einem

Jahrhundert üblichen Bezahlung mit Naturalien und Sachleistungen ist; eine Veränderung der Lohnstrukturen konnte, wenn in absehbarer Zeit überhaupt, dann nur behutsam erfolgen.

Allerdings wurde darauf geachtet, im Einklang mit der Arbeitsgesetzgebung der Republik Namibia zu sein, die u.a. Mindestlöhne, feste Arbeitszeiten, üppige Überstundenkompensation, Urlaubstage und Beiträge zur staatlichen Sozialversicherung vorschreibt. Für Streitigkeiten über "gerechte Entlohnung" ist ein beamteter "Labour Inspector" erste Instanz, das ist i.d.R. ein stramm sozialistisch geschultes SWAPO-Mitglied; Lohnanteile, die nachweislich in Naturalien und sonstigen Sachleistungen bezahlt worden sind, werden allerdings auf den gesetzlichen Mindestlohn angerechnet. - Hinsichtlich der sozialen Ziele des CNP erscheint dieses moderne System sinnvoll und auch objektiver als das traditionelle, wenngleich bürokratisch und unflexibel, beispielsweise wenn es um branchentypische Arbeitszeiten in Landwirtschaft, Wildhaltung, Touristik und Gastronomie geht.

Für alle CNP-Angehörigen wurden Beiträge an die staatliche Sozialversicherung abgeführt, obgleich dies von der Administration der kuriosen "Social Security Commission" nicht überprüft wird, die Ausstellung einer Sozialversicherungskarte mehrere Monate bis Jahre dauert und der Verbleib der bis dahin eingezahlten Beiträge schleierhaft ist. - Schon Mitte der 1990er Jahre war deutlich geworden, daß die Sozialversicherungsbeiträge in Namibia eigentlich nur eine Investition in die wuchernde Korruption und "Weiße Elefanten" sind: erhebliche Mittel aus der Rentenversicherung wurden in das neue Spielcasino Swakopmund investiert, was sich nicht nur als Fehlspekulation erwies, sondern schlicht illegal war; auch fragwürdige Infrastrukturprogramme, welche bei staatlichen Planern als "Zukunftsinvestition" gelten, werden daraus mitfinanziert, so z.B. der Bau des technisch hochmodernen, aber wirtschaftlich unrentablen Straußenschlachthofes bei Keetmanshoop (4.6.5.4).

Tages- und Wochenarbeitszeiten sowie Urlaubsanspruch der Festangestellten entsprachen dem Arbeitsgesetz von Namibia; ausdrückliche Bedingung für Daueranstellung im CNP war allerdings die Verpflichtung, längeren Urlaub nur außerhalb der Haupttouristiksaison zu nehmen. Außerdem gab es selbst bei dringenden Familienangelegenheiten wie Hochzeiten oder Beerdigungen grundsätzlich nur kostenlosen Transport in die Stadt anlässlich der nötigen Versorgungsfahrten (aus logistischen Gründen und infolge der verwickelten Sippenstrukturen im Großen Namaland, welche bewirken, daß fast jede Woche ein "Onkel" stirbt oder eine "Nichte" heiratet; vgl. S. 575). Nicht zuletzt gab es die für einen Farmbetrieb bzw. Gastronomie unverzichtbare Pflicht, bei Bedarf jederzeit (bezahlte) Überstunden leisten zu müssen.

Von den starren Paragraphen des sozialistischen Arbeitsgesetzes zwar nicht gedeckt, wurden diese Zusatzvereinbarungen im Streitfall von der staatlichen Schlichtungsinstitution "Labour Inspector" bzw. vom zuständigen Magistratsgericht dennoch anerkannt, weil die Notwendigkeit für einen reibungslosen Betriebsablauf ersichtlich war, die gravierenden Mängel des Arbeitsgesetzes im Bezug auf die nötige Flexibilität in Farmwirtschaft, Wildhaltung, Touristik und Gastronomie bekannt sind - und die traditionellen Eigenheiten der Namaleute bezüglich geregelter Werkstätigkeit den meist oshiwambosprachigen SWAPO-Beamten ohnehin nicht ins Weltbild passen.

### *Wirtschaftliche Partizipation, Sparförderung, Subvention von Grundbedarfsgütern*

Leistungs- und verantwortungsbezogene Lohnstrukturen: Identifikation mit dem Canyon Nature Park, Arbeitsmotivation sowie aktive Partizipation an dem integrierten Wildhaltungsunternehmen wurden im Versuchszeitraum 1997 - 2000 durch leistungs- und verantwortungsbezogene Bezahlung, Sach- und Sozialleistungen gefördert. - Nachfolgend typische Lohnstrukturen, in denen sich die enge Verknüpfung von überdurchschnittlicher Leistung, Übernahme bzw. Delegation von Verantwortung und steigendem Einkommen widerspiegelt:

*Gelegenheitsarbeiter* erhielten Arbeitskleidung (Blaumann und Feldschuhe) sowie einen Tageslohn von N\$ 15 (und das Doppelte für Sonn- und Feiertagsarbeit). Für Schwerstarbeit gab es kleine Akkordzuschläge (beispielsweise N\$ 5 zusätzlich zum Tageslohn für jede Lastwagenladung Sand oder Klippen; N\$ 10 extra pro Kilometer Wegebau oder Zaunabbau). Der Monatslohn war (mit rund N\$ 400) zwar wesentlich höher als auf den Farmen der Umgebung; dafür gab es im CNP aber keine freie Verpflegung (außer Fleisch aus eigener Schlachtung oder Wildabschuß).

Grundsätzlich mußten Lebensmittel, Tee und Tabak selbst gekauft werden. Im Farmladen gab es Kredit, allerdings nur in Höhe eines halben Wochenlohnes pro Woche, um sicherzustellen, daß am Monatsende noch Bargeld übrigblieb. Unterkunft waren Gemeinschaftsräume auf der "Werft", Zelte oder die Hütten an den alten Viehposten, je nach Einsatzort. Feldmatratzen, Decken, Wasser und Brennholz wurden vom CNP gestellt. - Nachfolgend ein Fallbeispiel für die Entlohnung von Gelegenheitsarbeitern (T41).

## T41

### Fallbeispiel für die Lohnstruktur von Gelegenheitsarbeitern im Canyon Nature Park Namibia

Ambrosius NAIL (Gelegenheitsarbeiter)

Lohnabrechnung November 1998:

24 Werktage à N\$ 15 = .....	N\$ 360
2 Sonntage à N\$ 30 = .....	N\$ 60
Herstellung von Bauziegeln à N\$ 5 pro 100 Stück =	<u>N\$ 50</u>
Gesamtlohn: .....	N\$ 470
Abzüglich Ladenkredite 4 x N\$ 50 = .....	N\$ 200
Auszahlung: .....	<u>N\$ 270</u>

*Festangestellte:* Wer im CNP bleiben wollte und sich als Gelegenheitsarbeiter(in) ein paar Wochen bewährt hatte, der/die wurde zum gleichen Tageslohn wie zuvor fest angestellt. Nun allerdings mit Urlaubsanspruch, Kündigungsschutz, Sozialversicherung *etc.* (im Einklang mit dem Arbeitsgesetz). Zu dem (niedrigen) Grundlohn gab es einen pauschalen Zuschlag von täglich N\$ 5 für Tätigkeit im Canyon View Camp, weil die Arbeit in der Lodge stets Überstunden erforderte, sowie doppelten Tageslohn plus zusätzliche Urlaubstage für Arbeit an Sonn- und Feiertagen. Außerdem gab es Weihnachtsgeld in halber Höhe des durchschnittlichen Monatslohns.

So konnte ein(e) festangestellte(r) CNP-Arbeiter(in) ohne besondere Qualifikation leicht N\$ 500 - 600 pro Monat verdienen. Nach Abzug der Kosten für die Lebenshaltung und Genußmittel (Farmladen) blieb am Monatsende jedoch meist weniger Geld übrig als bei einem Viehhirten auf einer Farm in der Umgebung, der nach traditioneller Art einen Großteil des Lohnes in Naturalien und Sachleistungen erhält (s.o.). Das war ein gewollter, finanzieller Anreiz für überdurchschnittliches Engagement und Übernahme von Verantwortungsposten im Unternehmen (siehe unten). Außerdem gab es zahlreiche Vergünstigungen für Festangestellte (im Vergleich zu Gelegenheitsarbeitern), womit die Neigung der Namaleute zum "Trecken" (Nomadentrieb) etwas gezähmt wurde:

Zunächst gab es eine Khakiuniform, als äußeres Zeichen der Aufnahme in die soziale Gemeinschaft der CNP-Familie (s.u). Es gab ein Privatzimmer in der Werft (mit Bett und Bettzeug, fließend Wasser, Kochgeschirr, Paraffinkocher und Lampe); hinzu kam die Nutzung der Gemeinschaftsräume (Waschräume, Küche, Kühltruhe) sowie ein geeigneter Platz, Saatgut und Zaunmaterial zur Anlage eines eigenen Gartens. Lebensgefährten, Kinder und Alte durften ebenfalls einziehen. - Größere Familien erhielten gleich zwei Wohnräume, denn nach dem Entschluß des Mannes, im CNP zu bleiben, bewarben sich in der Regel auch die Frauen um Arbeit, und bald waren mehrere Leute aus der Sippe festangestellt.

Im Farmladen gab es nun Kredit in Höhe eines ganzen Wochengrundlohnes (vgl. Sparförderung weiter unten). Gemüse aus den Farmgärten auf Waldsee und Soutkuil, Fleisch aus Hausschlachtung und auch Wildpret wurden im Farmladen zwar grundsätzlich *verkauft* (um das Bewußtsein für den ökonomischen Wert dieser Produkte aus dem neuartigen Landnutzungssystem zu schärfen); von dieser Regel gab es aber häufig Ausnahmen, wegen des unvermeidlichen Wechsels von Mangel und Überfluß auf einer Grenzfarm: wenn es im Garten eine Gemüseschwemme gab oder ein Jagdgast in kurzer Zeit mehrere Stücke Wild erlegt hatte, dann gab es - nach Einfrieren, Einmachen und Herstellung von Wurst und Biltong (Trockenfleisch) für Farmladen und Gastronomie - keine andere Möglichkeit, als den verbleibenden Überschuß an die CNP-Angehörigen zu verschenken. Ein positiver Nebeneffekt dabei war das große Engagement der Beteiligten in manchen Aktivitäten - beispielsweise einem Jagdgast zum Erfolg zu verhelfen oder den Farmgarten zu pflegen.

Anders als Gelegenheitsarbeiter mußten Festangestellte jedoch für ihr Brennholz bezahlen. Zwar gab es (im Vergleich zum Verkaufspreis an Touristen) einen Sonderpreis für die Ansässigen; aber gerade angesichts des scheinbaren Holzüberflusses auf Waldsee, der im Gegensatz zur grundsätzlichen Knappheit dieser Ressource im Süden Namibias steht, sollten der ökologische und ökonomische Wert des Waldes und die Begrenztheit von Brennholz besonders betont werden (4.6.6).

Nachfolgend ein Fallbeispiel für die Entlohnung von Festangestellten im CNP (T42).

## T42

### Fallbeispiel für die Lohnstruktur von Festangestellten im Canyon Nature Park Namibia

Sanna SWARTBOOI (Putz- und Küchenhilfe)

Eintrittsdatum August 1997

Lohnabrechnung Oktober 1997:

27 Werktage à N\$ 15 = .....	N\$ 405
3 Sonntage à N\$ 30 = .....	N\$ 90
14 Tage Campzuschlag à N\$ 5 = .....	<u>N\$ 70</u>
Gesamtlohn: .....	<u>N\$ 565</u>
Unterhalb Einkommenssteuergrenze: .....	N\$ 0
Abzüglich Sozialversicherungsanteil: . . .	N\$ 5
Abzüglich Vorschußzahlungen 4 x N\$ 100 =	<u>N\$ 400</u>
Auszahlung: .....	<u>N\$ 160</u>



*Privatgarten an der Neuen Werft im Canyon Nature Park. - Ein Stück Land zur Anlage von Gärten sowie Naturalien und weitere Sachleistungen als Ergänzung zur pekuniären Entlohnung von CNP-Angehörigen. (Anwesen Soutkuil im CNP, 1998)*

*Außer den CNP-Betriebsgärten auf Waldsee und Soutkuil, die gemeinsam bewirtschaftet werden, hat jeder festangestellte CNP-Angehörige noch einen Privatgarten: Hermanus Claasen alias "Hamerbreeker" in modernem Tseiblaagte-Räuberzivil - mit Baseball-Kappe und Kürbis.*

*Verantwortungsposten, Vor- und Hauptleute:* Der Grundlohn erhöhte sich mit Dauer der Anstellung im CNP nur geringfügig; stattdessen wurden Eigeninitiative, wachsende Qualifikation, selbständiges Arbeiten und Übernahme von Verantwortung durch regelmäßige Zusatzzahlungen sowie mit Sonderprämien honoriert, die bei nachlassender Leistung automatisch wegfallen konnten, ohne mit dem Arbeitsgesetz zu kollidieren. - So erhielten Wanderführer oder Jagdhelfer Prämien für jede mehrtägige Canyonwanderung bzw. erfolgreiche Gästejagd; handwerklich geschickte Arbeiter verdienten sich für ein selbständiges Werk (z.B. Bau einer Mauer oder Reparatur einer Windpumpe) vorher vereinbarte Sonderzahlungen; das waren auch Anreize für selbständige Existenzgründungen

(4.10.2). Hinzu kamen Sonderprämien für alle CNP-Angehörigen in Verantwortungspositionen bei besonderen Unternehmenserfolgen (Anerkennung als Jagdfarm, Verleihung von Gastronomie- und Touristikpreisen etc.).

Übernahme von ständigen Zuständigkeits- bzw. Verantwortungsbereichen (z.B. Torwache, Garten, Fahrzeugpflege, Gästeunterkünfte) hatte nicht nur höheres Ansehen in der CNP-Gemeinschaft zur Folge, sondern machte sich auch durch erhöhten Grundlohn (bis zu N\$ 25 pro Tag) bezahlt. Verantwortungsposten im Canyon Nature Park Namibia waren meist auch Schlüsselpositionen im Wortsinne, nämlich für bestimmte Parktore, Wohnhäuser, Restaurant, Gästeunterkünfte, Kühlhaus, Treibstofflager, Fahrzeuge, Maschinen etc.. - Die Übergabe der Schlüsselgewalt zu einem CNP-Bereich (mit öffentlicher Vergatterung) entsprach einer Beförderung; der Besitz von Schlüsseln wurde damit zum Statussymbol (vgl. "Soziale Identität" weiter unten).

Vor- und Hauptleute erhielten zusätzliche Vergünstigungen im Wohnbereich, z.B. wiederaufladbare 12-Volt-Batterien zum Betrieb von Solarlampen, Radios etc., was nicht nur den Wohnkomfort steigerte, sondern die Ausgaben für Lampenöl und Wegwerfbatterien sparte. Gleichzeitig war Solarstrom im Haus wieder ein wichtiges Statussymbol im CNP und im Großen Namaland. Hinzu kamen weitere materielle und soziale Vergünstigungen für Leute in gehobenen Positionen, die hier nicht im Einzelnen aufgezählt werden können.

Nachfolgend Fallbeispiele für die Bezahlung von Verantwortungspersonen, Vor- und Hauptleuten im Canyon Nature Park Namibia (T43). Tüchtige Vormänner (und -frauen!) konnten in diesem zugleich verantwortungsorientierten und leistungsbezogenen System Monatsgehälter zwischen N\$ 1.000 und 2.000 verdienen. - Damit war ihr Einkommen in der gleichen Größenordnung wie das der (weißen) Farmbesitzer in der näheren Umgebung.



P355

*CNP-Vorfrau Sarah Kasper. - Gleichheitsgrundsatz, Chancengleichheit und Leistungsprinzip!  
(Panoramarestaurant, Canyon View Camp im CNP, 1999)*

*Sarah Kasper, formell ungebildete Namafrau und mehrfach ledige Mutter aus dem Felde von Aus, wurde aufgrund ihrer Zuverlässigkeit, Lernfähigkeit, überdurchschnittlicher Leistungen und sozialen Intelligenz schon bald nach ihrer Festanstellung zur Vorfrau im Canyon Nature Park Namibia befördert.*

*Nach vorläufiger Einstellung des CNP-Fremdenverkehrsbetriebes fand sie aufgrund der Referenz "Canyon View Camp im CNP" mühelos eine Anstellung als hochqualifizierte Gastronomiefachkraft in der Cañon Lodge auf der anderen Seite des Großen Fischflußcanyons.*

## T43

### Fallbeispiele für die Lohnstruktur von Verantwortungspersonen, Vor- und Hauptleuten im Canyon Nature Park Namibia

#### T43a: Fallbeispiel 1

Sara KASPER

(Hilfsköchin, Serviererin und "Zeremonienmeisterin" bei der "sprechenden Speisekarte" im Panoramarestaurant. Verantwortliche Schichtleiterin für Raumpflege im Canyon View Camp.)

Eintrittsdatum Februar 1998

Lohnabrechnung September 1999:

26 Werktage à N\$ 20 = .....	N\$ 520
4 Sonntage à N\$ 40 = .....	N\$ 160
18 Tage Campzuschlag à N\$ 5 = .....	N\$ 90
Sonderprämie Iwanowski-Award 1999: .....	<u>N\$ 200</u>
Gesamtlohn: .....	<u>N\$ 970</u>
Unterhalb Einkommenssteuergrenze: .....	N\$ 0
Abzüglich Sozialversicherungsanteil: . ≈	N\$ 5
Abzüglich Vorschußzahlungen 4 x N\$ 100 =	<u>N\$ 400</u>
Auszahlung: .....	<u><u>N\$ 565</u></u>

#### T43b: Fallbeispiel 2

Stephanus SWARTBOOI

(Vormann Farmanwesen Soutkuil. Verantwortlicher für Garten, Wasserversorgung und Kühlanlagen Soutkuil. Reifenflickdienst, Fahrzeugpflege, Tankwart. Shuttle-Fahrer und Bedford-Lorry-Fahrer.)

Eintrittsdatum Juli 1997

Lohnabrechnung August 1999:

25 Werktage à N\$ 25 = .....	N\$ 625
4 halbe Sonntage à N\$ 50 : 2 = .....	N\$ 100
1 Tag Campzuschlag à N\$ 5 = .....	N\$ 5
5 Reifenreparaturen à N\$ 10 = .....	N\$ 50
Reparaturen Gartenzaun, Generatorhaus:..	N\$ 200
12 Lkw-Fahrten mit Bausand für Casuals:	<u>N\$ 120</u>
Gesamtlohn: .....	<u>N\$ 1100</u>
Unterhalb Einkommenssteuergrenze: .....	N\$ 0
Abzüglich Sozialversicherungsanteil: . ≈	N\$ 7
Abzüglich Vorschußzahlungen 4 x N\$ 100 =	N\$ 400
Rückzahlung Anschaffungskredit Radio: ..	<u>N\$ 75</u>
Auszahlung: .....	<u><u>N\$ 613</u></u>

### T43c: Fallbeispiel 3

Simon APRIL

(CNP-Hauptmann und Vormann Farmen Soutkuil/Vergeleë. Verantwortlicher für Pumpeninspektion im CNP außer Waldsee sowie Wasserversorgung Canyon View Camp. Flugzeugtankwart. UNIMOG-Fahrer. Barmann. Canyonführer. Anwärter für Führerschein- und Jagdhelferprüfung.)

Eintrittsdatum August 1997

Lohnabrechnung August 1999:

25 Werktage à N\$ 25 = .....	N\$ 625
3 Sonntage à N\$ 50 = .....	N\$ 150
9 Tage Campzuschlag à N\$ 5 = .....	N\$ 45
1 Canyonwanderung als Hauptführer: ....	N\$ 200
1 Canyonwanderung als Hilfsführer: ....	N\$ 100
Reparatur Windpumpe Nr.2 Vergeleë: .....	N\$ 150
Bau einer Wildtränke an Konkieppumpe: ..	N\$ 200
Holzrücken mit UNIMOG auf Waldsee: .....	N\$ 200
Gesamtlohn: .....	<u>N\$ 1670</u>
Einkommenssteuer: .....	≈ N\$ 3
Abzüglich Sozialversicherungsanteil: . ≈	N\$ 9
Abzüglich Vorschußzahlungen 2 x N\$ 150 =	N\$ 300
Rückzahlungsraten Anschaffungskredite:	
- Photoapparat: .....	N\$ 50
- Schuluniformen: .....	N\$ 100
Rücklage für Sparkonto: .....	<u>N\$ 200</u>
Auszahlung: .....	<u><u>N\$ 1008</u></u>

P356



*Vormänner im Canyon Nature Park Namibia. - Verantwortungsposten, soziales Ansehen, Naturalien und weitere Leistungen als Ergänzung zur pekuniären Entlohnung fähiger CNP-Angehöriger. (Anwesen Soutkuil im CNP, 1998)*

*Doppelter Segen im Großen Namaland: Regen und Fleisch im Überfluß nach erfolgreicher Führung eines Jagdgastes. - Stephanus Swartbooi und Simon April bei der Herstellung von Steaks, Braten, Hackfleisch, Rauchfleisch, Bratwurst, Trockenwurst, Biltong und allerlei anderen eßbaren Wildprodukten für CNP-Angehörige und Gastronomiebetrieb.*



## Kreditregelung, Sparförderung und Subvention von Grundbedarfsgütern

Eine *restriktive Kreditregelung* im Farmladen in Höhe von höchstens einem Wochenlohn pro Woche (Grundlohn *ohne* Prämien) mußte auch für die dauerhaft beschäftigten Namaleute im CNP bis zum Versuchsende beibehalten werden. - Selbst Leute, die es im Laufe der Zeit durch ihre relative Tüchtigkeit und Zuverlässigkeit bis zum Vormann gebracht hatten, konnten mit Bargeld überhaupt nicht haushalten. - Anfangs hatte es Vorschub bis zur Höhe des voraussichtlichen Gesamtgehaltes (*mit* Prämien) gegeben; das führte aber zu Unzufriedenheit, weil am Monatsende nie Geld übrigblieb.

*Fallbeispiel:* Ein Vormann, dessen ebenfalls festangestellte Frau mit ihren Einkünften für das Essen und die Kinder sorgte, schaffte es stets, einen Großteil seines Monatsgehalts von meist über N\$ 1.000 für die teuerste Zigarettenmarke auszugeben, welche er sich ausdrücklich im Sortiment des Farmladens gewünscht hatte. Gleichzeitig beschwerte der Mann sich an jedem Zahltag, trotz tüchtiger Arbeit (was ja stimmte), könne er sich nicht einmal Geschenke, geschweige denn Schuluniformen für die Kinder leisten (was zwar objektiv falsch, aber sein kaum zu erschütternder, subjektiver Eindruck war). Vorhaltungen seiner Frau, er solle billigeren Tabak rauchen, wurden empört zurückgewiesen, denn das sei eines Vormannes nicht würdig. Ankündigungen, die teure Zigarettenmarke wieder aus dem Sortiment des Farmladens zu nehmen, wurden mit der zweifellos ernstgemeinten Drohung quittiert, dann werde er sofort kündigen. - Erst das Vorbild des Verfassers, der in der CNP-Hierarchie über dem Prestigeraucher stand und in jener Zeit das Rauchen ganz aufgab, konnte den Vormann dazu bewegen, wenigstens auf eine billigere Zigarettenmarke umzusteigen.

*Firmensparkonten:* Nach Besprechung des heiklen Themas mit allen CNP-Angehörigen, und zwar anlässlich der üblichen, informellen Plauderstunden vor dem Farmladen an Zahltagen, wurde schließlich (auf Vorschlag des erwähnten Prestigerauchers) für jeden Festangestellten im CNP ein Firmensparkonto eingerichtet, welches fortan von der örtlichen CNP-Leitung mit dem Ziel einer Vermögensbildung nach strengen Kriterien verwaltet werden sollte: nur für Kleidung und die Ausbildung der Kinder, größere Anschaffungen für die ganze Familie sowie bei besonderen Notfällen oder Ausscheiden aus der Firma sollten die Eigentümer Zugriff auf ihre Ersparnisse haben. - Das große Vertrauen in die CNP-Leitung wurde dadurch zwar eindrücklich demonstriert, deutlich wurde hier aber auch das fast unlösbare Problem einer selbstverantwortlichen finanziellen Zukunftsplanung im koisaniden Kulturkreis. Bemerkenswert, aber nicht ungewöhnlich, daß nur die beiden Ambofrauen, die im CNP mitarbeiteten, ihr Gehalt mit Umsicht selbst verwalten und Ersparnisse ansammeln konnten, welche sie regelmäßig an ihre Familien im Amboland schickten.

Ein weiterer Beitrag zur finanziellen Besserstellung und Vermögensbildung der CNP-Angehörigen war *Subvention von Grundbedarfsgütern* im Farmladen. Zwar wurden auf die Einkaufspreise im Großhandel pauschal zehn Prozent aufgeschlagen, um die Transport- und Lagerkosten zumindest teilweise abzudecken; CNP-Angehörige erhielten jedoch 10% Rabatt, womit die Preise im Farmladen für Betriebsangehörige wieder günstiger waren als im städtischen Einzelhandel. (Mit dem System sollte verhindert werden, daß Nachbarfarmer im CNP-Laden einkauften, um eigene Transportkosten zu sparen). - Wohl waren Tabak, Zucker, kohlenensäurehaltige Getränke, Kosmetika und falsche Zöpfe trotz Rabatt etwas teurer als im Einkauf, jedoch zugunsten von Mehl, Kochöl, Tee, Milch, Seife, Waschpulver *etc.*, die im CNP-Farmladen deutlich billiger waren als in der Stadt. Zahnbürsten, Zahnpasta und Kondome waren ebenfalls viel billiger als im Einkauf, erwiesen sich im Gegensatz zu Zucker, diversen Duftstoffen und falschen Wimpern aber als Ladenhüter (5.4.8.1).

## *Soziale Identität*

Förderung der ökonomischen Partizipation an dem integrierten Wildhaltungsunternehmen, u.a. durch Vergabe von besser bezahlten Verantwortungsposten an besonders strebsame und qualifizierte Leute, war gleichzeitig ein wirksames Mittel zur Schaffung einer sozialen Identität. - Das mit den Verantwortungsposten von Vor- und Hauptleuten verbundene hohe Ansehen in der wachsenden CNP-Gemeinschaft und im Großen Namaland war etwas, das manche Namaleute vorher noch überhaupt nicht gekannt hatten. - Derart gewachsenes Selbstbewußtsein führte jedoch nicht unbedingt zu stärkerer Bindung an Canyon Nature Park Namibia, sondern eher zu größerem Individualismus. Deshalb wurde versucht, zusätzlich zur persönlichen Identität noch eine Gemeinschaftsidentität aufzubauen. - In dieser Hinsicht gab es ziemlich kuriose Entwicklungen:

Die Khakiuniformen, welche alle Arbeiter und Angestellten des CNP erhielten, sollten zunächst dem äußeren Erscheinungsbild als professionelles Wildhaltungs- und Touristikunternehmen dienen. Dazu gehörten einheitliche Hosen, Hemden, Pullover, Jacken, passendes Schuhwerk, Safarikappen für die Männer sowie bunte Kopf- und Schultertücher für die Frauen. - Dieses regionalübliche Hilfsmittel zur Schaffung einer "Corporate Identity", welches die Zugehörigkeit zum Canyon Nature Park Namibia auch äußerlich sichtbar machte, wurde zu einem Status- und Gemeinschaftssymbol, das auch außerhalb der Dienstzeit und bei Aufenthalten in der Stadt stolz getragen wurde.

P357



*Wochenschicht der "Lodge mit Canyonblick" in CNP-Uniform. - Professionelles Erscheinungsbild für ein integriertes Wildhaltungsunternehmen mit Up-Market-Touristik ("Corporate Identity") und soziale Gemeinschaftsidentität für CNP-Mitarbeiter! (Canyon View Camp im CNP, 1998)*

*Uniformierte Namaleute mit Charakter. - Von links hinten groß nach vorne rechts klein: Hermanus Claasen alias "Hamerbreeker", Simon April alias "Kalupp" alias "Saaih", Stephanus Swartbooi alias "Ou man met die slang" alias "Ou man met die ou Bedford lorrie" alias "Ou man met die pyp aan die ketting", Ambrosius Nail alias "Pampoenkop" sowie Sanna Swartbooi und Sarah Kasper alias "Twee bevalligheide van die Groot Afgronde".*

Wer sich entschied, CNP zu verlassen ("Trekken"; vgl. 4.10.4.1), durfte zwar seinen "Blaumann" und die Arbeitsschuhe behalten, Khakiuniform, Stiefel und bunte Tücher mußten aber zurückgegeben werden. - Der drohende Verlust der Uniform war eine größere Anfechtung des Nomadeninstinktes als Verzicht auf Unterkunft, gute Verpflegung und geregelteres Einkommen!

Bunte Aufkleber mit dem markanten Logo des CNP waren ursprünglich nur als Werbematerial gedacht; unversehens wurden aber auch diese "Sticker" zum Vehikel einer Gemeinschaftsidentität und Statussymbol: Aufkleber an den Türen der Blechhütten und kleinen Häuser in den Armenvierteln von Keetmanshoop oder Bethanien zeigten der Nachbarschaft, daß zumindest ein Sippenmitglied zum Canyon Nature Park Namibia gehörte; ähnlich markiert waren Haustüren, Zimmerwände und Gebrauchsgegenstände auf den Werften im CNP. - Selbst Amtspersonen, die auf irgendeine Weise mit CNP zu tun hatten, zierten ihre Diensträume in Keetmanshoop und Bethanien mit möglichst großen CNP-Aufklebern, um die Bedeutung ihres Amtes hervorzuheben; war ein Staatsdiener dann auf derart schlichte Weise mit dem Unternehmen CNP identifiziert, liefen komplexe Verwaltungsakte wie geschmiert, die davor langwierige Diskussionen und pekuniäre Argumente erfordert hatten ...

Bei schon länger Dazugehörigen zierten Photographien die Wände, welche den/die Bewohner(in) der jeweiligen Behausung in seinen/ihren wichtigen Tätigkeiten und Funktionen im CNP zeigten. Ging es für Besorgungen oder Personentransfers in die Stadt, dann wurde stets ohne besondere Aufforderung das CNP-Fahrzeug auf Hochglanz poliert - und es gab fast immer einen "wichtigen Grund" für eine Fahrt in das Armenviertel: so wurde den zurückgebliebenen Sippenmitgliedern und der alten Nachbarschaft eindrucksvoll demonstriert, man hatte nicht irgendeinen Gelegenheitsjob auf einer Burenfarm gefunden, sondern *man gehörte zum Canyon Nature Park Namibia!*

• Zweifellos war die gehobene, soziale *Identität*, die Canyon Nature Park Namibia den Neuansässigen gab, mindestens ebenso wichtig für Arbeitsmotivation und dauerhafte Einbindung der Namaleute in das integrierte Wildhaltungsunternehmen wie wirtschaftliche und soziale *Sicherheit* durch geregeltes Einkommen, feste Wohnung, faire Aufstiegschancen und Zukunftsperspektiven, die es im CNP ohne Rücksicht auf Haartracht, Hautfarbe oder Geschlecht gab.



P358

*Der gute Geist von Soutkuil. - Man hatte nicht irgendeinen Gelegenheitsjob auf einer Burenfarm gefunden, sondern gehörte zum Canyon Nature Park Namibia!*

*(Neue Werft, Anwesen Soutkuil im CNP, 1998)*

*Die CNP-Vorfrau Sarah Kasper, der gute Geist von Soutkuil, alleinerziehende Mutter und Ziehmutter aus dem Felde von Aus, mit Kindern vor ihrer gemütlichen Wohnung mit Gemüse- und Blumengärtchen auf der Neuen Werft am Anwesen Soutkuil im Canyon Nature Park Namibia. - Wann kommt der Mann, der bleibt?*



P359



P360

*Informelle CNP-Betriebsfeier. - Identifikation, Motivation, Partizipation, soziale und kulturelle Integration! (Gästerezeptionsbereich am Anwesen Soukkuil im CNP, 1998)*

*Eine informelle CNP-Betriebsfeier anlässlich des Valentinstages. - Aus unerfindlichen Gründen ist das ein ganz besonderer Festtag der Namaleute, anlässlich dessen im Zeichen des roten Herzens und der rot-weiß gekleideten Frauen sehr ausgelassen gegessen, getrunken, getanzt und neue Sozialbande geknüpft werden. - Diesmal ist es ein rotgesichtiger Diplomand von der Universität Greifswald, der "Zebra professor" Jochen Roeder alias "Malkopmannetje", der vor lauter Begeisterung oben links und unten rechts aus dem Bilde tanzt (vgl. S. 580).*

P361



*Heiligabend auf Soutkuil, bei über 40 Grad im Schatten. - Nachdem der geborstene Hauptwassertank durch einen Nottank ersetzt worden ist, bleibt doch noch Zeit für Besinnung am festlich geschmückten Kameldornzweig. - Im unvollständigen Bilde: Sanna Swartbooi, Nikki Siebert mit Anna Lambert und vorehelichem Nachwuchs sowie Simon April und der Dokter ohne Hut. - Die stolze Namafrau trägt stets ein Kopftuch, auch im Hause, wo die Sonne nicht brennt; der stramme Junge auf dem Schoße der Mutter hat wegen seiner auch für Krausköpfe ganz eigenwilligen Haartracht den Kosenamen "Ystervark" (Stachelschwein).*

*Weihnachten im Canyon Nature Park Namibia. - Identifikation, Motivation, Partizipation, soziale und kulturelle Integration! (Managerhaus am Anwesen Soutkuil im CNP sowie Quelloasen im Konkieprivier am Standort der ehemaligen Schutztruppenstation Churutabis, 1997)*

*Weihnachtsausflug nach Churutabis. Die selben Personen im Bilde. Der Simon diesmal mit Witbooi-Kopftuch, Ystervark mit Zipfelmütze und der "Baas van die Plaas" mit dem Weihnachtsgeschenk der Namaleute auf dem Kopf.*

P362



## *Formelle fachliche Qualifikation*

Führerschein: Von den kraushaarigen Fahrzeugführern im CNP hatte keiner einen Führerschein; Hilfestellungen zum Erwerb der amtlichen Fahrerlaubnis waren wenig fruchtbar. Auf Privatland wurden zwar Leute ohne Führerschein eingesetzt; auf Farmen im südlichen Afrika ist das normal, wengleich bei Unfällen Versicherungsprobleme entstehen können. Für Fahrten auf öffentlichen Straßen fehlten jedoch stets Fahrer; das war ein gravierendes Problem für die Versorgungslogistik.

Mehrere Fahrer, die ideell und finanziell unterstützt wurden, den Führerschein zu machen, bestanden zwar nach mehreren Anläufen die theoretische Prüfung, scheiterten dann aber an der praktischen Fahrprüfung. - Das lag nicht so sehr an mangelhaften Fahrfertigkeiten, sondern an der enormen Prüfungsangst; für diese Leute, die meist noch keine formelle Prüfung in ihrem Leben absolviert hatten, war Prüfungsangst eine fast unüberwindliche Hürde. Im CNP waren die selben Leute, welche an der offiziellen Fahrprüfung scheiterten, brauchbare Fahrzeugführer; nach weiteren Versuchen hätten sie die formelle Prüfung wohl geschafft, dazu fehlte aber der Durchhaltewillen (4.10.4.1).

Erschwerend hinzu kamen Avancen der staatlichen Fahrprüfer, welche auf Schmiergelder in einer Höhe spekulierten, die für die Aspiranten unerschwinglich war. - Es ist kein Geheimnis, daß man in Namibia einen amtlichen Führerschein auch kaufen kann (4.11); auf diese Möglichkeit konnte die CNP-Personalleitung jedoch nicht zurückgreifen, um das mühsam aufgebaute Betriebsklima nicht zu gefährden, welches aus grundsätzlichen Erwägungen auf preußische Korrektheit Wert legte.

## Jagd- und Wanderführer

Vorstellungen mancher Dritte- und Vierte-Welt-Mythologen, Namaleute, Buschleute oder andere Krausköpfe seien als "Indigene Afrikaner" besonders naturverbunden, sind eine Rousseausche Verklärung. Nicht wenige Nama/Orlam, die im Untersuchungszeitraum im Canyon Nature Park Namibia tätig waren, hatten keine oder nur sehr mangelhafte Naturkenntnisse und extrem schlechten Orientierungssinn im Gelände; nur Einzelne hatten noch die legendären Buschmannfertigkeiten hinsichtlich Artenkenntnis, Fährtenlesen und Ausmachen von Wild auf extrem weite Entfernung:

Einer davon war der alte Stephanus Swartbooi, der auch in seinem Habitus dem Koisanidentypus nahekommt (vgl. Bilderserie mit Kontexten im Kapitel 4.10.4.1 sowie Kap. 4.10.2, Fallstudie 1). Obwohl der "Ou man" stets über Sehschwäche klagte und als Lastwagenfahrer gelegentlich einen Zaunpfosten oder meterhohe Felsbrocken übersah, konnte er mit bloßem Auge Wild ausmachen und genau ansprechen, welches für andere wegen der großen Entfernung kaum noch mit dem Fernglas erkennbar war. Bei Nachsuche von angeschweißtem Wild klebte er ganz nach alter Buschmannart an der Wundfährte, ohne diese jedoch bewußt wahrzunehmen. - Swartbooi erklärt, man müsse nicht nur auf die Fährte schauen, sondern sich das Wild bildhaft vorstellen und wie es sich auf der Flucht vor seinen Todfeinden verhalte; er arbeitet also intuitiv. Seine Erfolge als Fährtenfinder gaben ihm Recht.

Ähnlich begabte Fährtenleser wie der alte Swartbooi-Hottentotte sind die Mischlinge Nikki Siebert und Simon April (vgl. 4.10.2). Eine Namafrau aus dem Felde von Aus, Sara Kasper (u.a. S. 142; S. 586), kennt sich noch sehr gut mit traditionellen Heil- und Gebrauchspflanzen der Nama aus. - Diese Leute wurden im CNP entsprechend ihrer erstaunlichen Fähigkeiten eingesetzt und gefördert; das waren aber Ausnahmen.

Mehrere junge Männer, die wegen guter Englisch- bzw. Deutschkenntnisse, sozialer Intelligenz und allgemeiner Kommunikationsfähigkeiten eigentlich als Führer von mehrtägigen Canyonwanderungen (4.8.2.2) oder Jagdführer für ausländische Gäste (4.8.2.3) in Frage kamen, hatten überhaupt keinen Orientierungssinn im Gelände: obwohl schon zum wiederholten Mal auf der selben Wanderroute als Hilfsführer dabei, erklärten sie immer noch verzweifelt, niemals alleine den Rückweg finden zu können; ähnlich ging es ihnen auf der Jagd. Damit waren sie als Berg- oder Jagdführer ganz ungeeignet. - Ein ausgeprägter Orientierungssinn ist lebenswichtig in der Canyonlandschaft.

Drei Vormänner, die im CNP regelmäßig als Jagdhelfer eingesetzt wurden, wären nach ein bis zwei Jahren weiterer Einarbeitungszeit wohl auch als selbständige Führer für ausländische Jagdgäste geeignet gewesen. Vorerst mangelte es in der Praxis vor allem noch an der nötigen Schießfertigkeit, an der sicheren Handhabung von Schußwaffen und am genauen Ansprechen von Wild nach der Trophäenstärke. - Für die formelle, staatliche Jagdführerprüfung fehlte zudem das theoretische Hintergrundwissen, und die schriftliche Ausdrucksfähigkeit war zu begrenzt.

Erst im Jahre 2000 wurde die staatliche Prüfungsordnung in Namibia sinnvoll ergänzt, um "einst politisch Diskriminierten" mit langjähriger Praxiserfahrung den Weg zum Berufsjäger zu öffnen. Die Anregung dazu hatte der Umwelt- und Tourismusminister Philemon Malima anläßlich einer Grußrede bei der Jahresversammlung des Berufsjagdverbandes von Namibia (NAPHA) gegeben, dessen Mitglieder bis dahin ausschließlich Rotgesichter waren; NAPHA griff diesen Vorschlag auf und entwickelte zusammen mit dem zuständigen Umweltministerium eine neue Prüfungsordnung.

Seither gibt es formelle Qualifikationen für erfahrene Jagdhelfer (Fährtsensucher oder Abhäuter und Zerwirker); dazu ist keine Prüfung nötig, sondern nur die schriftliche Bestätigung eines bereits registrierten Jagdführers oder Berufsjägers (das ist in der Regel der Dienstherr des Jagdhelfers) über die praktischen Leistungen und Erfahrungen des Antragstellers. - Ein nennenswerter Vorteil dieser formellen Qualifikation für Jagdhelfer ist nicht nur der offizielle Nachweis von Fachkenntnissen in Form einer Urkunde, die bei einem Wechsel des Dienstherrn nützlich sein kann, sondern auch die Möglichkeit, Mitglied des Berufsjagdverbandes mit Stimmrecht zu werden.

Eine weitere gute Neuigkeit für praktisch versierte Jagdhelfer, welche Analphabeten sind oder sich schriftlich kaum ausdrücken können, ist die Möglichkeit, ganz ohne schriftliche Prüfung staatlich anerkannter Jagdführer zu werden: auf (schriftlichen!) Antrag kann der schriftliche Teil durch eine mündliche Zusatzprüfung mit den gleichen Anforderungen ersetzt werden. - Im Jahre 2001 haben die ersten kraushaarigen Namibianer die Prüfung zum staatlich anerkannten Jagdführer bestanden. Für die potentiellen Kandidaten im CNP kamen diese Neuerungen leider etwas zu spät; die CNP-Referenzschreiben sind *de facto* aber gleichwertig bei der Suche nach einer Anstellung (s.u.).

### Gastronomie

Im Versuchszeitraum 1997 - 2000 gab es Zusammenarbeit des Canyon Nature Park mit der Farm- und Gastronomieschule Baumgartsbrunn bei Windhuk (Stiftung Bleks) in der Betreuung von Praktikantinnen (S. 578). Zwar gibt es in Namibia eine spezielle Akademie für Tourismus und Gastronomie (NATH) zur Aus- und Weiterbildung von Fachkräften, und zwar unter Ägide des Hotel- und Gastronomieverbandes (HAN); die Standardkurse mit Abschlußzertifikat paßten jedoch nicht in das Anforderungsprofil für CNP-Mitarbeiter bezüglich spezieller Touristikkonzepte und Zielgruppen (4.8.2; 4.8.3.4 ff). Pläne, NATH-Ausbilder für mehrwöchige Spezialkurse in den CNP zu holen, scheiterten an logistischen Problemen. So blieb es auch in diesem Unternehmensbereich bei der informellen Ausbildung von Fachkräften, was für die Leute jedoch überhaupt kein Nachteil war (siehe Dienstzeugnisse und Referenzen weiter unten).

Im Oktober 2003 ist am Polytechnicon von Namibia vom langjährigen Staatspräsidenten Nujoma persönlich eine Hotel- und Touristikschule eröffnet worden; das ist ein staatliches Projekt zur Förderung von "nachhaltiger Entwicklung" im Neuen Namibia, welches mit technischer und finanzieller Hilfe der Europäischen Union verwirklicht werden konnte. Der afrosozialistische Befreiungsheld formulierte nachdrücklich die Hoffnung, die angebotenen Kurse sollten vor allem den Mitarbeitern genossenschaftlich organisierter Touristikunternehmen und Conservancies auf Kommunalniveau zugute kommen, denen es bislang u.a. an administrativen und organisatorischen Fähigkeiten mangelte. - Diese Schule schaffe Wohlstand, weil die Absolventen einst gut gerüstet seien, ein eigenes Geschäft zu gründen; integraler Bestandteil der Schulausbildung sei "hands-on" Training in einer "real life" Umgebung, also "in-service training" im wirklichen Privatsektor (vgl. aber S. 580 - 581).

Allerdings wird die Fremdenverkehrsindustrie Namibias, welche nach den öffentlichen Worten des offenbar gut informierten Staatspräsidenten das Potential hat, den Bergbau und die Fischerei als bislang größte Beitragende zum Brutto sozialprodukt des "Land of the Brave" abzulösen, von europäischen Afrikanern getragen. - Wie nachhaltige Entwicklung von Wohlstand durch Integration staatlicher Schulausbildung und Praktika im Privatsektor nun mit der in anderen, ebenso aktuellen Reden des langjährigen Staatsführers und seiner SWAPO-Genossen nachdrücklich geforderten Vertreibung aller "Weißen" aus Afrika zu vereinbaren ist, wurde anlässlich der Einweihung und Würdigung der neuen Blüte nachhaltiger Entwicklungszusammenarbeit leider nicht näher erläutert, obwohl die europäischen Touristikunternehmer im Auditorium gerade an dieser Frage brennend interessiert zu sein schienen ...

### Praktika und Examen

Mangels inländischer Interessenten waren die im Canyon Nature Park Namibia formell betreuten Praktikanten und Examenkandidaten aus dem Hochschulbereich fast ausschließlich Studenten aus Europa. Abgesehen von den Pflichtpraktika der Absolventinnen der Farm- und Gastronomieschule Baumgartsbrunn, die aus der Landesmitte und dem Norden Namibias stammten (s.o.), wurden von den Namaleuten im CNP keine formellen fachlichen Qualifikationen erreicht.

### Dienstzeugnisse und Referenzen

Im regionalen Wildhaltungs-, Fremdenverkehrs- und Gastronomiesektor, wo generell starker Fach- und Führungskräftemangel herrscht, ist das Fehlen offizieller Berufszertifikate überhaupt kein Nachteil, wenn stattdessen praktische Erfahrung nachgewiesen werden kann (4.10.1.1). Wichtigste Qualifikationsnachweise sind gute Dienstzeugnisse und positive Referenzen der letzten Arbeitgeber; es herrscht die angelsächsische Sitte, bei Bewerbung Ansprechpersonen anzugeben; kein Arbeitgeber stellt eine Fach- oder Führungskraft ein, ohne den letzten Dienstherrn zu befragen.

Nach der vorläufigen Einstellung des CNP-Touristikbetriebes im Jahre 2000 fanden alle Mitarbeiter, die sich während ihrer Tätigkeit im CNP Fachkenntnisse und/oder Führungsfähigkeiten angeeignet hatten, aus obengenannten Gründen jedoch ohne formelle bzw. staatlich anerkannte Qualifikation geblieben waren, ganz mühelos gleich- oder höherwertige Arbeitsplätze (sofern sie sich darum

bewarben), und zwar aufgrund ihres Dienstzeugnisses und der Referenz "Canyon Nature Park Namibia". Es gab sogar Anfragen mehrerer Touristikunternehmen in Namibia, die schon eine(n) ehemalige(n) CNP-Mitarbeiter(in) beschäftigten, ob es noch weitere Leute gäbe, die eine neue Stelle suchten. - Das war wiederum der beste Qualitätsnachweis für die Ausbildung von Fach- und Führungskräften im Canyon Nature Park Namibia!

### *Aufstiegschancen und Delegation von Verantwortung*

Hilfskräfte ohne formelle Berufsausbildung, die sich arbeitswillig und lernfähig zeigten, wurden für dauerhafte Tätigkeit im Canyon Nature Park Namibia motiviert und in jeder Hinsicht gefördert. Nicht wenige Gelegenheitsarbeiter(innen) hatten bereits informell erworbene Fähigkeiten aus früheren Tätigkeiten auf Farmen oder in Minen, welche auch im integrierten Wildhaltungsbetrieb gebraucht und entsprechend weiterentwickelt wurden: Bauhandwerk, Windpumpentechnik, Autofahren, Viehhüten, Fährtenlesen, Schlachten, Gärtnern, Hauswirtschaft usw..

Binnen zwei Jahren gelang es, einen Großteil der mittleren und gehobenen Verantwortungspositionen im Canyon Nature Park Namibia (Vorleute und Hauptleute) mit Nama/Orlam aus der Karrasregion zu besetzen, welche bis dahin weder formelle Berufsausbildung genossen noch irgendwelche gehobene Verantwortungsposten innegehabt hatten. - Also "Affirmative Action" für "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierte" per definitione SWAPO (vgl. die aktuelle Transformation charter for Broad-Based Black Economic Empowerment, BBBEE, im Touristiksektor Namibias; TNN 2005, S. 3; [www.travelnews.com.na](http://www.travelnews.com.na)) - und *de facto* die notwendige (!) Initiative eines wirklich anthropophil orientierten Wildhaltungsunternehmens im Privatsektor für im "Neuen Namibia" bzw. "Land of the Brave" unter SWAPO-Regime bzw. Ambo-Dominanz *noch stets* ökonomisch, sozial und politisch-administrativ diskriminierte Namaleute!

Allerdings gab es unter den "reinrassigen" Nama überhaupt keine ausbaufähigen Grundlagen für Bürotätigkeiten oder höhere Managementpositionen: nicht wenige aus den Kommunalgebieten, die der in SWA schon seit langem bestehenden Schulpflicht entgangen waren, unterschrieben ihre Lohnzettel mittels Stempelkissen und Fingerabdruck (Analphabeten); außerdem sprechen diese Leute nur Nama/Damara und Afrikaans, was Verhandlungen bzw. Konversation mit der zunehmend englisch- bzw. oshiwambosprachigen Administration sowie mit Touristen aus Europa sehr erschwert.

Die "farbigen" CNP-Angehörigen, also europid-koisanide Mischlinge der F1- und F2-Generation ("Kleurlinge" bzw. "Coloureds"), die sich in der Karrasregion heute meist zu den "Namamense" zählen, jedoch zu einer gesellschaftlich höheren Schicht, haben generell deutlich bessere Vorbildung und Fähigkeiten: Schreiben, Rechnen, Organisationstalent, englische und nicht selten deutsche Sprachkenntnisse neben Nama und Afrikaans. Sie stiegen daher schneller in die gehobenen Verantwortungsposten (Hauptleute), hatten aber auch größeren Mut zum Schritt in die vom CNP geförderte Selbständigkeit - und größeren Drang zum Wegzug in die Stadt (4.10.2 Förderung von Existenzgründungen).

Das Schaubild (D11) zeigt die aktive Partizipation der Lokalbevölkerung (Namaleute) bzw. von "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierten" in der Personal- und Führungsstruktur des integrierten Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia zur Jahresmitte 1999. - Kaum darstellbar in einer solchen Momentaufnahme ist die hohe Dynamik im CNP-Personalwesen aufgrund der Nomadenmentalität der Namaleute, auch bei Vor- und Hauptleuten in Schlüsselstellungen. Nicht selten überkam eine Person urplötzlich das Bedürfnis zu "trekken", was nicht mit Kündigung nach europidem Verständnis gleichgesetzt werden darf: nach ein paar Wochen oder Monaten "trekken" in die Stadt und zu anderen Außenposten im Großen Namaland kamen die Leute ganz selbstverständlich wieder zurück an ihren Posten im CNP (4.10.4 Natur- und Kulturgrenzen).



**Aktive Partizipation der Lokalbevölkerung (Namaleute) bzw. von "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierten" in der Personal- und Führungsstruktur des integrierten Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia: mittlere und gehobene Positionen sowie spezielle Verantwortungsbereiche im Jahre 1999**

**Soutkuil: Farmanwesen und CNP Verwaltungs- und Wirtschaftszentrale**

(Anwohner: Parkleitung; 7 Festangestellte mit Familien; 5 - 20 Saisonkräfte, Praktikanten, Gelegenheitsarbeiter und Subunternehmer, z.T. mit Angehörigen)

CNP-Hauptmann: Simon APRIL

*Hauptschlüsselgewalt und Barkasse bei Abwesenheit der CNP-Leitung.*

Vormann Farmanwesen Soutkuil: Stephanus SWARTBOOI

*CNP-Haupttor; Nutz- und Ziergarten; Wasserversorgungsanlagen; Kühlanlagen; Fuhrparkpflege; Treibstofftanks; Reifenservice; Shuttle- und LKW-Fahrer.*

Stephanus SWARTBOOI, Elfriede NAIL, Simon APRIL, Hermanus CLAASEN

*CNP-Personalsprecher; Ordnungsdienst Arbeiterwerft Soutkuil.*

Weitere Spezialfunktionen (Auswahl):

Simon APRIL, Stephanus SWARTBOOI: *Werkstatt und Reparaturen.* Simon APRIL: *UNIMOG-Fahrer.* Sanna SWARTBOOI, Sarah KASPER, Petrina JASON: *Telefondienst; Gästeempfang; Lodgewäsche und Wäscheservice.* Sarah KASPER: *Kleinviehhaltung und Raumpflege.* Simon APRIL, Stephanus SWARTBOOI: *Hauschlachtung und Fleischverarbeitung.* Hermanus CLAASEN: *Campingausrüstung.* Ambrosius NAIL: *Baustofflager, Bauziegelsteinherstellung, Schrottplatz*

**Farmen Soutkuil und Vergeleë**

(Farmanwesen und Feldforschungsstation  
Vergeleë nicht ständig bewohnt)

Vormann: Simon APRIL

*Farmschlüssel; Inspektion und Instandhaltung von Gebäuden, Wegen und technischen Anlagen; Versorgung von Außenposten und Gastwissenschaftlern.*

**Farm Waldsee**

(Bewohner: 3 Familien, 2 Alleinstehende)

Vormann mit Teilselbstständigkeit

Nikki SIEBERT

*Farmschlüssel; Personabwesen; Wild- und Forstschutz; Gebäude, Wege und technische Anlagen; Ziegenhaltung; Gartenbau; Holzeinschlag; Jagdhilfe.*

**Canyon View Camp und Campingplatz**

(Wöchentliche Wechselschicht. Personalzahl je nach  
Gästekommen: 5 - 15 Personen). \* Vorfrauen:

Sarah KASPER, Sanna SWARTBOOI oder Petrina JASON

*Gästeempfang; Stellv. Küchenchef; Posten- und Servierchef; Zimmer- und Wäscheservice; Raumpflege; Außenanlagen; Verbrauchsgüterinventur.*

Weitere Spezialfunktionen (Auswahl):

Simon APRIL, Hermanus CLAASEN

*Wasserversorgung; Technische Bereitschaft; Buschmannbar; Getränkeinventur; Tageswanderungen und Geländewagensafaris.*

**Canyonjagdbetrieb**

Berufsjagdhelferanwärter:

Nikki SIEBERT, Simon APRIL,

Stephanus SWARTBOOI

*Fährtsuche; Nachsuche; Wildtransport; Abhüten; Zerwirken; Trophäenbearbeitung.*

**Canyonflugbetrieb**

Simon APRIL, Stephanus SWARTBOOI

*Pisten- und Hangarinspektion; Auftanken; Flugzeugpflege; Notfallbefeuerung.*

**Canyonwanderungen und Flußcamps**

(2-3 Wanderführer je nach Gruppengröße)

Hauptwanderführer für Kleingruppen: Simon APRIL

Hilfsführer bei Großgruppen: Simon APRIL, Hermanus CLAASEN

*Versorgungsl Logistik; Gästeführung und -betreuung; Rettungsbereitschaft und Sanitätsdienst; Campaufbau und Feldküche.*

**CNP-Schanklizenz**

Lizenzträger: Simon APRIL

**Wildschutz**

Feldhüter: Nikki SIEBERT,  
Simon APRIL

*Patrouillen*

**Technische Außenposten**

(5 - 15 Gelegenheitsarbeiter pro Arbeitsrotte, mit  
CNP-Angestelltem oder Subunternehmer als Führer)  
Rottenführer: Hendrik SIEBERT (selbständiger  
Subunternehmer), Paul BOSMANN (selbständiger  
Subunternehmer), Stephanus SWARTBOOI (CNP), Simon  
APRIL (CNP), Hermanus CLAASEN (CNP)  
Größere Windpumpenreparaturen; Wegbau- und Instandhaltung;  
Canyonpässe; Zaunabbau; Sonderaufvorhaben.

P363



P364



*Zwei ungleiche Südwestafrikanerinnen an der Wende zum 21. Jahrhundert, die im Canyon Nature Park Namibia über alle Natur- und Kulturgrenzen hinweg Freundinnen geworden sind. - "Affirmative Action" im bescheidenen Rahmen eines wirklich anthropophil orientierten Unternehmens im kameldornholzarten "Land of the Brave" zwischen Namib und Kalahari!*

*(Canyon View Camp im CNP, 1999)*

*Sarah Kasper aus dem Felde von Aus, zunächst ohne formelle Ausbildung, dann CNP-Vorfrau und nach vorläufiger Einstellung der CNP-Touristikbetriebe weiterbeschäftigt als hochqualifizierte Gastronomie-Fachkraft in der Cañon Lodge auf der anderen Seite des Großen Fischflußcanyons. Stella Guthörl aus Deutschland, "Mevrou" im sonnigen CNP und nach unfreiwilliger Remigration aus dem "Neuen Namibia" wieder hochqualifizierte Bankkauffrau im wolkenreichen Europa - nun mit afrikanischer Marketing-, Management- und Lebenserfahrung.*

#### 4.10.2 Förderung von Existenzgründungen (marktwirtschaftlicher Ansatz)

##### *Grundsätze*

Neben Partizipation im Betriebsrahmen (sozial-demokratischer Ansatz), wurde im Canyon Nature Park Namibia ein zweiter Ansatz zur Förderung von sozioökonomisch, politisch und/oder kulturell marginalisierten Bevölkerungsgruppen verfolgt: CNP-Angehörige und Leute aus der Region, die daran interessiert waren oder dazu geeignet schienen, wurden durch ideelle Motivation und finanzielle Förderung angeregt, sich selbständig zu machen - möglichst im Bereich Wildhaltung und/oder Naturtourismus (marktwirtschaftlicher Ansatz; 4.3.2).

Allerdings sollten ganz bewußt nicht nur Keimzellen für Firmen im engeren Wildhaltungs- und Touristiksektor geschaffen werden (wie Wild- und Jagdfarmen, Safariunternehmen, freie Reise- und Wanderführer, Berufsjäger usw.); es wurden auch Marktnischen für Bauunternehmen, Transport-, Versorgungs-, Logistik- und sonstige Dienstleistungsfirmen geöffnet bzw. geschaffen. Denn dadurch können nicht nur Kosten für die in einer Pionier- und Aufbauphase nötige lokale Integration im Betriebsrahmen gesenkt werden, also ein ökonomischer Vorteil für das Pionierunternehmen CNP ("Outsourcing"); derartige Arbeitsteilung und Integration auf regionaler, anstatt auf lokaler Ebene, die sich ab einer gewissen Dichte von einschlägigen Wildhaltungsbetrieben ohnehin einstellt, aber eben erst mit Verzögerung ("kritische Größe", vgl. 4.7.6), ist auch Grundlage für generellen Aufschwung von Wildhaltung und Fremdenverkehr in einer Region (5.4.5.3; 5.4.5.5).

Nicht die ohnehin fragwürdige ethnische Zugehörigkeit zu einer einst oder noch stets politisch, sozial, ökonomisch und/oder kulturell marginalisierten bzw. diskriminierten Bevölkerungsgruppe war ausschlaggebend für Unterstützung potentieller Existenzgründer im Umfeld des CNP (also keine "Affirmative Action" nach Interpretation SWAPO - mit erneuter Kategorisierung von Menschen bzw. Bürgern nach Rassen!), sondern allein persönliche Befähigungen (die im Betriebsrahmen gefördert wurden; vgl. 4.10.1.2) sowie gewisser Einklang mit dem CNP-Gesamtkonzept (4.2). - Das konnte Integration in die bestehende und zukünftige Struktur des wachsenden Wildhaltungsunternehmens CNP sein (als Auftragnehmer, Konzessionär oder Aktionär) und ebenso eine ganz unabhängige Entwicklung mit ähnlichem Landnutzungskonzept oder wesensverwandter Tätigkeit, längerfristig vielleicht sogar als Konkurrenz.

Mit anderen Worten, wer sich im Umfeld des Canyon Nature Park Namibia als Wildfarmer, Handwerker oder Touristikunternehmer selbständig machen wollte, der/die fand ohne Ansehen von Sprache, Haartracht, Hautfarbe oder Geschlecht ideelle und materielle *Unterstützung*, wenn das im Sinne der Zielsetzungen des integrierten Unternehmens CNP (4.2) bzw. nachhaltiger Landnutzung in der Region war. Kraushaarige CNP-Angehörige, also Leute, die sich am ehesten in die nebulöse Kategorie "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierte" einordnen lassen, wurden bei offensichtlicher Befähigung darüber hinaus noch dazu *ermutigt*, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. - Grundsätzlich keinen Kredit gab es für Namaleute, welche damit liebäugelten, eine eigene Ziegenherde als *einzig*e Existenzgrundlage anzuschaffen (gleich ob auf dem Gelände des CNP oder im Namaland-Kommunalgebiet), sowie für ähnliche Unternehmenspläne, die landschaftsökologisch und ökonomisch fragwürdig erschienen.

Nochmals sei betont, daß dieser marktwirtschaftliche Ansatz zur Förderung von Existenzgründungen, der im Untersuchungszeitraum 1997 - 2000 proaktiv verfolgt worden ist, kein reiner Altruismus war, sondern handfeste ökonomische Vorteile für das integrierte Wildhaltungsunternehmen CNP bzw. die Trägerfirma Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. hatte. Der objektive Vorteil dieses "neokapitalistischen" Ansatzes bezüglich "nachhaltiger Entwicklung" in einem von global-merkantilen Zwängen geprägten Umfeld (globalisierte Märkte für Wildhaltung und Tourismus; vgl. 4.8.3) ist folgender: in ökonomischen Krisenzeiten wird die Förderung von Existenzgründungen in der Unternehmensperipherie verstärkt, um durch "Outsourcing" Geld zu sparen, während die eher altruistisch genährte sozioökonomische Partizipation im Betriebsrahmen (sozial-demokratischer Ansatz) aus Kostengründen beschnitten werden muß (betriebswirtschaftlicher Imperativ!). - Den in der südafrikanischen Region derzeit politisch dominanten, afrosozialistischen Parteien (ZANU-PF, SWAPO, ANC *etc.*) sind derartige, wirtschaftsgeographische Zusammenhänge naturgemäß fremd, weswegen manche Ergebnisse praktischer Versuche im Canyon Nature Park Namibia, welche nachfolgend erörtert werden, gegenwärtig nicht so recht in die politische Landschaft passen - was der wissenschaftlichen Erkenntnis jedoch eher zuträglich ist.

### *Werkverträge*

Aus betriebswirtschaftlichen Gründen war es nötig, die Zahl der Festangestellten im Canyon Nature Park Namibia möglichst niedrig zu halten; Fremdenverkehr, technische Bautätigkeiten oder Gartenbau unterliegen naturgemäß starken, saisonalen Schwankungen. Dadurch gab es Raum für Werkverträge, welche gezielt an Personen vergeben wurden, die sich in der Gründungsphase einer selbständigen Existenz befanden. - Das waren sowohl Leute aus der Umgebung als auch CNP-Angestellte.

Oft fehlte einem geschickten Handwerker nur ein eigenes Fahrzeug und Werkzeug zum Schritt in die Selbständigkeit als Bauunternehmer. In solchen Fällen wurde mit parkeigenen Fahrzeugen geholfen und Werkzeug ausgeliehen oder vorfinanziert; auch CNP-Personal wurde (in einem vorher vereinbarten Rahmen) zur Unterstützung abgestellt. - War ein Werkvertrag schließlich erfüllt, dann konnten aus dem Verdienst eigenes Werkzeug oder ein Fahrzeug angeschafft sowie die nötigen Vorschüsse an eigene Arbeiter für die nächste Auftragsarbeit bezahlt werden. Damit war der finanziell schwierigste Schritt zu einer selbständigen Unternehmerexistenz getan.



P365

*Der selbständige Subunternehmer Hendrik Siebert mit "Manne" bei Bauarbeiten im Canyon Nature Park Namibia. - Förderung von Existenzgründungen (marktwirtschaftlicher Ansatz)!  
(Afgronde, Canyon View Camp im CNP, 1999)*

*Physisch-anthropogeographische Kuriositäten im Großen Namaland: Protestantische Werte und bismarckdeutsche Tugenden in einem braunen Krauskopf, der womöglich in die etwas nebulöse Kategorie "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierte" (Diktion SWAPO) eingeordnet werden könnte, wenn man Menschen und Staatsbürger noch stets nach physischem Habitus, ethnischer und soziokultureller Herkunft fördert oder diskriminiert. - Mit Unterstützung des Canyon Nature Park Namibia wurde der Mischling Hendrik Siebert, dessen Großvater mütterlicherseits einst mit der wilhelminischen Schutzgruppe kam und nach dem "Hottentottenaufstand" im Namaland siedelte, in älteren Jahren noch zum selbständigen Bauunternehmer in Bethanien sowie freien Bauern mit eigenem Land auf Grenzfarm Geigoab.*

## *Kuriose Wege in die Selbständigkeit*

Die Resultate des partizipativen Ansatzes mit marktwirtschaftlicher Orientierung waren z.T. kurios. Konkrete Fallstudien zeigen, wie abendländische Konzepte von Partizipation, sozioökonomischer Emanzipation, ökologischer Nachhaltigkeit und nachhaltiger Entwicklung von den eigensinnigen Leuten im Großen Namaland *landschaftsgerecht* weiterentwickelt werden:

### Fallstudie 1 - Erfolgreicher Weg in "nachhaltige Ziegenzucht"

*Vorgeschichte des Hauptakteurs:* Hendrik Siebert, kraushaariger Sohn einer deutschen Mutter und eines Namavaters, hatte sich und seine Familie jahrzehntelang als "Trekboer" (Wanderbauer) und Gelegenheitshandwerker mehr schlecht als recht ernährt, bevor es Canyon Nature Park Namibia gab. Hauptwohnsitz der Sippe ist die Grenzfarm Geigoab, eine Nachbarfarm der CNP-Exklave Waldsee (K11, S. 96), die Siebert (mit seinen jüngeren Geschwistern) von der Mutter geerbt hat - wegen der geringen Flächengröße und häufiger Dürren konnte man von dem Land aber nicht existieren.

Die ursprünglich doppelt so große Farm (vom Großvater nach dem Dienst in der Schutztruppe vom Kaiser erworben) war einst aufgeteilt worden, weil Hendriks blonde Mutter sich mit ihrer Schwester entzweit hatte, nicht zuletzt wegen der unsittlichen (und damals auch strafbaren) häuslichen Lebensgemeinschaft mit einem "Hottentotten". Weil Heirat der Ahnen in jenen Zeiten legal nicht möglich war, führt die fruchtbare und weitverzweigte Mischlingssippe weiter den für die jüngsten Sippenmitglieder inzwischen schon ururgroßmütterlichen Namen Siebert. - Aus ähnlichen Gründen haben sehr viele Namaleute Familiennamen, die deutsch oder holländisch klingen (vgl. D11, S. 597).

*Weg in die Selbständigkeit:* Ab 1997 gab es reichlich Arbeit für geschickte Bauhandwerker beim Aufbau des CNP. Von Anfang an strebte Hendrik Siebert jedoch keine feste Anstellung an, obwohl es ihm angeboten wurde. Er organisierte lieber eigene Arbeiterotten in Bethanien und übernahm Werkverträge jeder Art für CNP - vom Häuserbau über ziemlich abenteuerliche Sanitärinstallationen und Windpumpenreparaturen bis zum Abbau von alten Viehzäunen. Im Gegensatz zu manchen anderen kraushaarigen Subunternehmern gab er das redlich verdiente Geld aber nicht sogleich wieder für Trinkgelage und Schlachtfeste aus, sondern machte wirtschaftlich sinnvolle Anschaffungen und sparte zudem, um seine Brüder in der Erbegemeinschaft von Farm Geigoab ausbezahlen zu können.

Eigenes Werkzeug wurde zunächst nicht gekauft, sondern vom CNP ausgeliehen; stattdessen wurde ein uralter, jedoch meist fahrbereiter Kleinlaster mit Allradantrieb (aber ohne Anlassermotor) angeschafft; "Hendrik mit Manne" bei der Wiederbelebung des wandelnden Schrotthaufens gehörten längere Zeit zum regionaltypischen Landschaftsbild. - Nun war man mobil, wenngleich stets eine größere Mannschaft zum Anchieben mitfahren mußte. Größere Bauaufträge gab es immer wieder vom CNP; daneben wurden aber auch alle kleineren Arbeiten angenommen, die man in der näheren und weiteren Umgebung finden konnte. Bald war Hendrik Siebert als preisgünstiger, und vor allem auch zuverlässiger und ehrlicher Handwerksunternehmer weithin bekannt (denn das ist eine Kombination von Eigenschaften, die auch im südlichen Afrika selten geworden ist). - Dieser gute Ruf (und Beziehungen über einen entfernten Verwandten, der SWAPO-Mitglied ist), verschafften 1998 einen größeren Regierungsauftrag im sozialen Wohnungsbau.

Nun konnten eigenes Handwerkzeug, ein zweites, zuverlässigeres Fahrzeug und sogar ein kleines Wohnhaus in Bethanien gekauft werden. - Die Stadt eignete sich zweifellos besser als Standort für ein Bauunternehmen als die abgelegene Farm. - Doch das eigentliche Ziel der Selbständigkeit, nämlich die Farm Geigoab ganz zu erwerben, ging dabei nicht verloren. Auf weitere Bauaufträge von der Regierung zu vertrauen, wagte der alte Siebert nicht; dieses Mißtrauen wurde genährt von einer kritischen Einschätzung des politischen Allgemeinzustandes in Namibia und der zu jener Zeit (1999) ganz unabsehbaren Entwicklung der Kriegswirren im Nordosten des Landes und im Kongo (4.12.1).

Aufgrund der Ersparnisse, welche er zwischenzeitlich hatte, und angesichts seines bekanntermaßen seriösen Geschäftsgebarens war Hendrik Siebert nun aber für einen Kredit bei der Landbank gut: mit geliehenem Geld und den Ersparnissen der letzten Jahre wurden die Brüder in der Erbegemeinschaft ausbezahlt. - Zeitlich genau richtig kam dann zur Jahreswende 1999/2000 noch Glück in Form von Regen hinzu. Nachdem es endlich wieder geregnet hatte, begann Siebert, nun als Alleineigentümer der Farm, eine größere Viehherde auf Geigoab aufzubauen, und zwar wieder mit Unterstützung des CNP (4.9.1.4). Zusätzliche Weide wurde auf Farmen in der Umgebung gepachtet, deren (burische) Eigentümer nach der langjährigen Dürre kein Kapital zur Anschaffung von eigenem Vieh mehr hatten.

Hauptwohnsitz der Familie wurde nun wieder die Farm Geigoab, Ziegenhaltung Haupterwerbsquelle für den graukraushaarigen "Jungunternehmer". Handwerksarbeiten und Bauaufträge jeglicher Art wurden jedoch weiter angenommen; die Brüder, welche ihre Erbteile schnell verjubelt hatten, mußten derweil die Ziegen für den Erstgeborenen hüten, der sich zum Sippenpatriarchen entwickelt hatte. -

Vier Jahre nach dem ersten größeren Auftrag im Canyon Nature Park war Hendrik Siebert vom armen "Trekboer" und Gelegenheitshandwerker zum freien Farmer auf eigenem Land ("Plaasboer"), selbständigen Bauunternehmer, wichtigen Arbeitgeber und Nama-Sippenhäuptling avanciert, der nun auch von den Buren in der Gegend respektvoll mit "Oom" (Ehrenwerter Oheim) angedredet wurde!

Jetzt erst wurde das alte Farmanwesen Geigoab renoviert (2000): Stromgenerator für Licht und Maschinen, Wasserleitung ins Haus, neues Bad, neue Küche, neuer Anstrich; zum hundertjährigen Baujubiläum sollte das Anwesen der Familie nach dem Willen von "Oom Hendrik" wieder im alten Glanz erstrahlen! - Bis dahin war das Siebert-Haus fast noch im Originalzustand der Gründerzeit: Wände aus luftgetrockneten Lehmziegeln, Gebälk aus deutscher Eiche, Decken aus nordischen Fichtenbrettern und Dach aus galvanisierten Wellblechen, die einst über den weiten Seeweg von Deutschland nach Lüderitzbucht und von da aus mit dem Ochsenwagen durch die Namib transportiert worden waren; in der Küche ein alter Herd aber kein fließend Wasser; im schlichten Wohnzimmer alte Familienphotos, Bilder des Heliographen auf dem Hausberg sowie Schutztruppenreiter auf Kamelen, die zu Urgroßvaters Zeiten auf Geigoab Station gemacht hatten. Ein Besuch im Farmhaus Geigoab war bis Anfang 2000 noch fast eine Zeitreise (4.6.1; T6, S. 154; S. 158).

*Ansichten des Hauptakteurs:* "Oom Hendrik" war damals Anfang sechzig und mußte wegen zunehmender körperlicher Gebrechen daran denken, sich allmählich aus dem aktiven Arbeitsleben zurückzuziehen. Das fiel dem Familienvater jedoch schwer; die Fähigkeiten seiner Söhne, das Bauunternehmen erfolgreich weiterzuführen, sah er sehr kritisch: keiner von denen hätte die "deutsche Disziplin" des Urgroßvaters geerbt, das seien vielmehr "alles Nama"! - Aber auch "Farmen mit Wild und Touristen" (als Ergänzung zur Viehhaltung auf Geigoab vom CNP öfters angeregt) sah der kraushaarige Unternehmensgründer nach wie vor skeptisch:

Große Investitionen seien erforderlich, wie man im CNP ja gesehen habe - und niemand wisse, ob der Touristenstrom nach Namibia anhalte, wenn "die swartmanne in Windhoek" so weiter regierten wie bisher. Sonderbare Ansprüche hätten die Fremden zudem; das kannte man ja aus dem CNP aus eigener Anschauung. Wie sollte man den Leuten denn gerecht werden, wenn man ihre Bedürfnisse und Wünsche überhaupt nicht verstehe; wie Touristen im fernen Europa überhaupt auf Geigoab aufmerksam machen? Außerdem gäbe es keinen Großen Canyon als besondere Attraktion, sondern nur "Klippe en Bokke", also Steine und Ziegen wie überall auf der Welt. - Da bleibe man lieber bei der altbewährten Viehhaltung; davon hätten die Leute im Namaland immer ganz gut existiert, soweit man zurückdenken könne; Südafrika bleibe wohl ein sicherer Absatzmarkt: "Die toekoms is bokke!" (Ziegenhaltung hat Zukunft).

*Diskussion:* Im Falle Hendrik Siebert war das integrierte Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia zwar Katalysator für eine erfreuliche wirtschaftliche und soziale Entwicklung im Umfeld, aber bestimmt kein Vorbild für größere Landnutzungsdiversität. - Jedoch sitzt Hendrik Siebert noch immer auf Geigoab und farmt mit Ziegen wie seine Vorväter, wohingegen der Versuch CNP Ende 2000 unter anderem aus Gründen eingestellt wurde, die "Oom Hendrik" (mit schlichteren Worten) als Ursache für seine Skepsis bezüglich "Farmen mit Wild und Touristen" auf Farm Geigoab genannt hatte: hoher Investitionsbedarf, lange Anlaufzeit bis zur zweifelhaften Rendite in einem politisch instabilen Umfeld; weite Distanz zu den Touristikmärkten, und zwar nicht nur bezüglich physischer Entfernung, sondern vor allem hinsichtlich Kundenanspruch (einschließlich Vermittler), Marktzugang und -präsenz, Vermarktungskosten und unvorhersehbarer Marktkapriolen (Nachfrage).

Zumindest in betriebswirtschaftlicher Hinsicht hat sich die herkömmliche Ziegenzucht auf Geigoab (in Verbindung mit flexibler Erwerbstätigkeit in Dürrezeiten) vorerst als dauerhafter erwiesen als "Farmen mit Wild und Touristen" auf der Westseite des Großen Fischflußcanyons. Andererseits ist der selbständige Bau- und Handwerksbetrieb "Siebert & Siebert" (Oom Hendrik mit Sohn Nikki und Siebert-Sippe; vgl. Fallstudie 2) noch stets als Subunternehmer tätig für mehrere Wildhaltungs- und Fremdenverkehrsbetriebe in der Region, u.a. Naturreservat Canyon, Gondwana Cañon Park sowie für das neue CNP-Konsortium - und ist damit ein Teil der wachsenden regionalen Integration im Wildhaltungs- und Touristiksektor (vgl. 4.7.6; 5.1.3; 5.4.5.3; 5.4.5.5; 5.4.7.3 ff).

## Fallstudie 2 - Leben im ländlichen Raum, "Stadtsog" und "Landfrage"

Ein betriebswirtschaftlich gut dokumentiertes Experiment zum Aufbau einer selbständigen Existenz gab es auf Farm Waldsee (CNP-Exklave; 4.1.1 und 4.3.1).

*Vorgeschichte des Hauptakteurs:* Nikki Siebert, der jüngste Sohn des Hendrik Siebert von der Nachbarfarm Geigoab (Fallstudie 1), kannte Waldsee schon seit seiner Tätigkeit als Farmaufseher und Jagdhelfer für den südafrikanischen Vorbesitzer von Waldsee. Wegen des Besitzerwechsels bei Gründung des CNP hatte es jedoch längere Zeit keine bezahlte Beschäftigung mehr gegeben, weswegen Siebert jun. nach Geigoab zurückgekehrt war. - Die spätere Besetzung der Verwalterstelle auf Farm Waldsee mit dem eingangs erwähnten, englisch-namibianischen "Rotgesicht" war eine seltsame Notlösung (4.1.3 Situation zu Versuchsbeginn): der neue, niederländische Hauptverwalter von CNP war des älteren, einheimischen Angestellten am CNP-Hauptanwesen Soutkuil nicht Herr geworden; weil er jenen laut Arbeitsgesetz jedoch nicht einfach entlassen konnte, hatte er ihn kurzerhand nach Waldsee hinwegbefördert und bis zu seinem eigenen Schlußabgang nach Holland samt der ganzen Farm Waldsee ignoriert. - Bei solcherart "Personalmanagement" hatte ein junger Krauskopf namens Nikki Siebert als möglicherweise besser qualifizierter Kandidat für die Farmverwalterstelle keine Berücksichtigung finden können ...

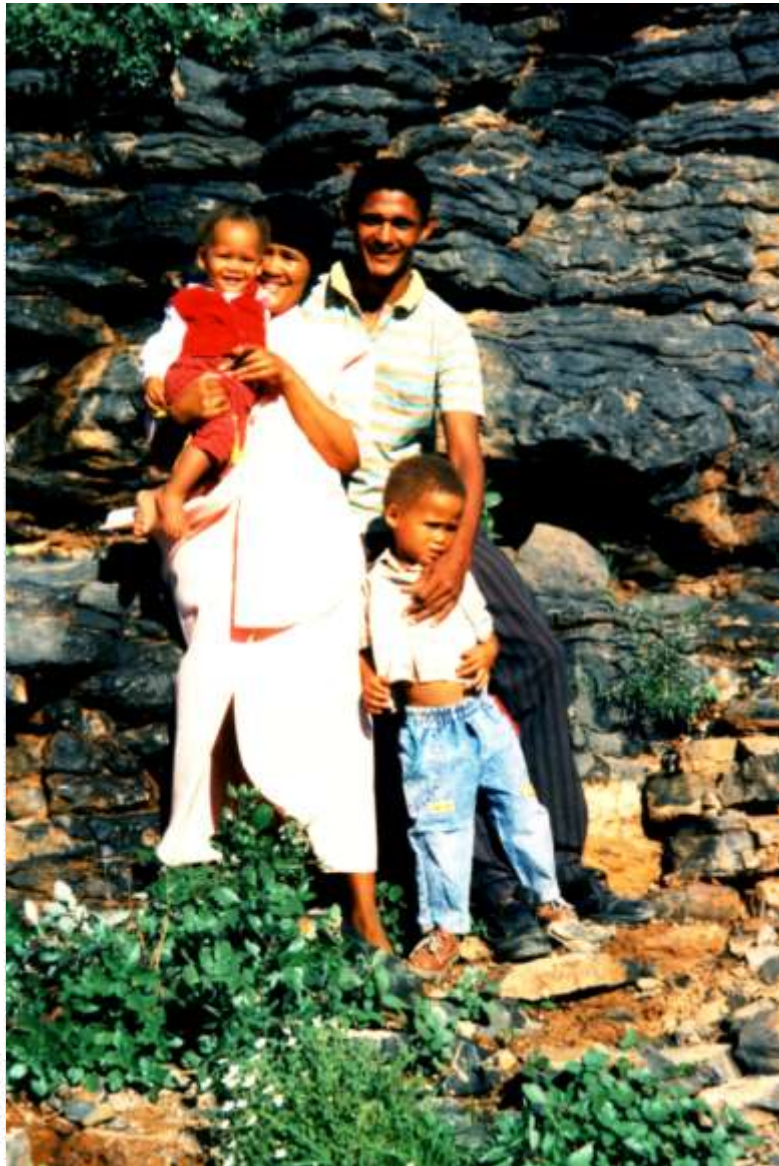
*Teilintegration in den CNP-Gesamtbetrieb:* Im CNP arbeitete Siebert junior ab 1997 zunächst als Bauhandwerker in dem Subunternehmen seines Vaters mit. Bald aber gab er zu erkennen, lieber sei ihm seine alte Tätigkeit auf Waldsee, denn sein Vater sei ein rechter Sklaventreiber und behandle seine eigenen Söhne "wie Hottentotten" (vgl. Fallstudie 1). - Da ein zuverlässiger Farmaufseher und tüchtiger Vormann auf Waldsee dringend gebraucht wurde, kam diese Initiative zwar gerade recht; wegen der schlechten Erfahrungen mit dem letzten Verwalter, der die räumliche und administrative Distanz der Exklave von der CNP-Zentrale für Wilderei und Holzdiebstahl ausgenutzt hatte, war aber Vorsicht geboten. - So sollte sich der junge Bewerber, Nikki Siebert, zu jenem Zeitpunkt erst Anfang zwanzig, zunächst als Festangestellter für ein halbes Jahr im CNP-Hauptbetrieb auf Soutkuil/Vergeleë bewähren; gleichzeitig sollte seine Frau in der Hauswirtschaft sowie bei der Gästebetreuung auf Soutkuil und im Canyon View Camp stundenweise mithelfen, um Erfahrungen zu sammeln, die sie bei der geplanten Betreuung von Jagdgästen im Farmhaus Waldsee später wohl brauchen konnte. - Eine Vollzeitstelle kam für die junge Frau nicht in Frage, weil das Paar zwei kleine Kinder hatte.

Beide Namaleute bestanden diese Probezeit hervorragend: Siebert junior war offenbar nicht nur genauso ehrlich und zuverlässig wie sein Vater, sondern auch handwerklich vielseitig begabt, kannte sich aus mit Viehhaltung und zudem mit Wildtieren und -pflanzen. Außerdem hatte der junge Mann bereits Erfahrungen mit Gartenbau und Jagdbetrieb auf Waldsee, Sekundärschulbildung sowie gute Englischkenntnisse. Seine noch uneheliche Frau, Anna Lambert, eine "reinblütige" Nama, die noch besseres Englisch sprach als der Nikki und durch selbstbewußte Konversation mit Touristen positiv auffiel, entpuppte sich als Häuptlingsnichte des Nama/Orlamstammes von Bethanien. Sie hatte ebenfalls Sekundärschulbildung, wenngleich ohne Abschluß.

Das war nun ein Dilemma: dieses Paar wäre nach überschaubarer Einarbeitungszeit für eine höhere Position in der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" oder in der CNP-Hauptverwaltung geeignet gewesen (4.10.1.1 Personalwerbung). Vor die Wahl gestellt, entschieden sich beide jedoch kategorisch für den Gang in die Selbständigkeit nach Waldsee. Siebert junior, der Farmersohn, weil er das traditionelle, eigenständige Farmleben der Gästebetreuung und Bürotätigkeit vorzog; seine Frau, die Häuptlingsnichte von Bethanien, weil sie sich am Wohnort Soutkuil von den übrigen Namaleuten ausgegrenzt fühlte, welche mehrheitlich dem Stamme von Keetmanshoop/Tseiblaagte angehörten (und in Gestalt der "Frieda" auch physisch in der Übermacht waren - vgl. Fallstudie 3).

### *Definierte Startbedingungen für den Schritt in die Selbständigkeit (ab Mai 1998)*

Anfang Mai 1998 zog die Familie Siebert / Lambert (zusammen mit zwei vorübergehend abgestellten Hilfsarbeitern) in die Exklave Waldsee. Nach Abschluß der ersten Instandsetzungsarbeiten sollten die vom CNP bezahlten Helfer allerdings zurückgezogen werden; die nötigen Farmhelfer für den Betrieb Waldsee mußten danach von Siebert jun. auf eigene Verantwortung angestellt und von Einnahmen aus selbständiger Landbewirtschaftung selbst finanziert werden. - Durch festes Übergangsgehalt, kostenlose Instandsetzung der nötigen Gebäude und technischen Infrastrukturen auf Waldsee sowie garantierte Bareinnahmequellen (gesicherte Abnahme von Brennholz, Wildpret, Ziegenfleisch und Gartenprodukten, Werbung von Jagdgästen durch CNP-Touristikbetrieb) wurden möglichst optimale Startbedingungen für die Existenzgründer und "Neusiedler" geschaffen.



P366

*Neusiedler auf der CNP-Exklave Waldsee: Nikki Siebert und Anna Lambert mit dem vorehelichen Nachwuchs. - Partizipation an Wildhaltung und Fremdenverkehr durch Existenzgründungsförderung (marktwirtschaftlicher Ansatz)! (Anwesen Soutkuil im CNP, 1998)*

*Auf dem Arm der "reinblütigen" Namamutter lacht "Ystervark", das "Stachelschwein" - wegen der eigenwilligen Haartracht seit seiner Geburt mit Kosenamen so gerufen. - In genetischer Betrachtung dieser koisanid-europiden F3-Mischlingsgeneration, nach Art eines blumenzüchtenden Pfarrers Mendel, kann man unschwer erkennen, daß in den widerspenstigen Krauslocken von "Ystervark" sowie in denen seines deshalb kurzgeschorenen Bruders (in welchen wohl auch etwas negroides Genmaterial verborgen ist), das blonde Haar der deutschen Großmutter väterlicherseits wieder durchkommt - deren Vater einst als wilhelminischer Schutztruppensoldat in der Gegend der südwestafrikanischen Lorelei, das ist ein markanter Felsen am unteren Oranje, für Gott und Kaiser gegen die bösen Hottentotten Krieg geführt und sich danach am Konkiep angesiedelt hat. - Die genetisch-kulturelle Völkermischung im südwestafrikanischen Grenzland hat allerdings kuriosere Ausprägungen mit nennenswerter Bedeutung bezüglich Befähigungen zur selbständigen Führung marktorientierter Wirtschaftsunternehmen: der Großvater der beiden Knirpse, "Oom" Hendrik Siebert, koisanid-europider Mischling in der F1-Generation, fällt auf durch protestantische Werte und bismarckdeutsche Tugenden in dem braunen Krauskopf (S. 600 ff); bei dem stolzen Vater Nikki Siebert hingegen, der schon zur F2-Generation gehört, ist die koisanid-europide Bewußtseinspaltung auffällig, welche es bei vielen Nama/Orlam gibt. - Welche Überraschungen aus genetischer und kultureller Vermischung im ethnisch-kulturellen Grenzland SWA stecken wohl in den blonden Krausköpfen der hier abgebildeten, putznunteren F3-Generation?*



- Aus dem Gesamtbudget für Canyon Nature Park Namibia wurden bezahlt: Einrichtung einer schlichten Verwalterwohnung, Reparatur und Ausstattung des Haupthauses (als Unterkunft für Jagdgäste; S. 367), Ausrüstung der Werkstatt, Instandsetzung von Stromgenerator, Windpumpen, Dämmen und Gartenbewässerungsanlagen am Farmanwesen sowie Einrichtung von Wild- bzw. Viehtränken an den Außenposten. Außerdem Saatgut für den Garten sowie Grundstock für eine Ziegenherde (70 Tiere). - Damit hatten die Existenzgründer keine eigenen Investitionskosten.
- Befristete Weiterzahlung des CNP-üblichen Grundgehältes für Verantwortungspersonen, Vor- und Hauptleute an Siebert jun. von N\$ 20 pro Tag / N\$ 40 für Sonntage (T43, S. 587 ff). - Das war gedacht als Grundsicherung für ein halbes Jahr nach dem Schritt in die Existenzgründung.
- Produktabsatz und Bareinnahmequellen waren größtenteils gesichert durch Abnahme für CNP-Touristik bzw. CNP-Eigenbedarf und zudem ausbaufähig durch selbständige Erschließung von regionalen Märkten. - Im Einzelnen war das wie folgt strukturiert (und vertraglich vereinbart):
- Totholzeinschlag zu garantierten Festpreisen für verkaufsfertig gebündeltes Brennholz: je nach Bündelgröße wurden vom CNP N\$ 200 bis N\$ 400 pro Tonne als Ankaufspreis bezahlt, entsprechend dem marktüblichen Holzpreis ab Farm (T39, S. 536). Holzknechte mußten von Siebert jun. selbst angeworben und entlohnt werden. Abtransport und Verkauf des Holzes auf dem freien Markt wurden wegen fehlender Transportmöglichkeiten und Vermarktungserfahrung Sieberts vorläufig vom CNP-Hauptbetrieb übernommen; später sollte aber auch der Holzverkauf auf dem freien Markt ganz in den Verantwortungsbereich der betriebswirtschaftlich selbständigen CNP-Exklave Waldsee fallen. - Nur die Beschaffung der nötigen Holzernte-, Holztransport- und Holzvermarktungsgenehmigungen bei der Forstbehörde sollten auf Dauer über die CNP-Hauptverwaltung laufen, um ökologische Nachhaltigkeit der Holznutzung sicherzustellen (4.6.6).
- Verkauf der Gemüse- und Obstproduktion aus dem Farmgarten Waldsee zu marktüblichen Preisen an den CNP-Gastronomiebetrieb sowie auf dem freien Markt in Bethanien, Keetmanshoop oder Lüderitz: Transport und Verkauf der Gartenprodukte waren von Anfang an ganz auf eigene Rechnung und Verantwortung von Siebert / Lambert. Gartenhelfer mußten selbst entlohnt werden. Ein Problem für die selbständige Vermarktung war das Fehlen von Führerschein und Fahrzeug; deshalb wurden finanzielle Unterstützung durch den CNP zum Erwerb des Führerscheins sowie Kredit zur Anschaffung eines eigenen Kleintransporters nach Führerscheinwerb vereinbart. Vorläufig gab es Benzinkostenzuschuß für das private Motorrad, das auch für Farmpatrouillen eingesetzt werden sollte. Vorerst half auch Siebert senior mit seinem eigenen "Bakkie" dem Sohn beim Transport von Gemüse von Waldsee nach Bethanien.
- Haltung einer eigenen Ziegenherde (vgl.4.9.1.4): es durften (vorläufig nicht mehr als 30) eigene Ziegen auf Waldsee gehalten werden, und zwar zum üblichen Weideentgelt von 50% des jährlichen Nachwuchses. Etwa 20 eigene Ziegen hatte Siebert jun. bis dahin (zum gleichen Weideentgelt an seinen Vater) auf der Nachbarfarm Geigoab gehalten.
- Ein Anteil von 20% an den Nettoeinnahmen aus der CNP-Ziegenherde oder wahlweise 20% Anteil am jährlichen Nachwuchs: die Anschaffungskosten sowie laufende Kosten für Impfungen, Tätowierungen oder Transport zu Viehauktionen gingen zu Lasten des Eigentümers, die Hütearbeit bzw. Bezahlung eines Hirten zu Lasten des Treuhänders. - Die CNP-eigenen Tiere und die des Verwalters waren alle aus guter Zucht, geimpft und markiert und konnten deshalb als eine Herde gehalten werden; daher war nur ein Hirte nötig.
- Anteile an der Wildnutzung: eine Prämie von N\$ 100 für jedes auf Waldsee erlegte Stück Wild wurde vereinbart, gleich ob für den Eigenbedarf der CNP-Gastronomie oder die Vermarktung auf dem freien Markt; außerdem ein Wildpretanteil an jedem erlegten Stück (Innereien, Blätter und Hals) für den eigenen Konsum bzw. die selbständige Vermarktung (vgl. 4.9.1.4; S. 535). - Festlegung der Abschußquoten, Beschaffung der nötigen Lizenzen und der Wildabschuß selbst blieben vorläufig jedoch in der Verantwortung der CNP-Hauptverwaltung, um die ökologische Nachhaltigkeit der Wildnutzung und störungsarme Jagd sicherzustellen (4.6.5; 4.8.2.3).
- Anteile am Gästejagdbetrieb: eine Tagesprämie von N\$ 100 für die jagdliche und gastronomische Mitbetreuung von Jagdgästen auf Waldsee sowie zusätzliche Abschußprämien von N\$ 100 - N\$ 200 je nach Wildart wurden vereinbart. - Registrierung als Jagdfarm, Organisation des nötigen, staatlich registrierten Führers für ausländische Jagdgäste, Beantragung von Abschußlizenzen und nicht zuletzt Werbung von Klienten blieben Aufgaben des CNP-Touistikbetriebes; nach einer Ausbildungszeit sollte Siebert jun. aber selbst die Jagdführerprüfung ablegen und dann eine entsprechend höhere Tagesprämie als Jagdführer erhalten.

### *Ergebnisse und Perspektiven: Betriebswirtschaftliche Situation nach einem Jahr (Mai 1999)*

Die Tabelle (T44) zeigt im Überblick die Nettoeinnahmen aus selbständiger Tätigkeit der Verwalter von Waldsee (Siebert/Lambert) im ersten Wirtschaftsjahr nach Existenzgründung.

#### **T44**

**Nettoeinnahmen aus betriebswirtschaftlich selbständiger Tätigkeit der Verwalter von Farm Waldsee im Canyon Nature Park Namibia (Siebert / Lambert) im ersten Wirtschaftsjahr nach Existenzgründung (1998/99) (Zahlen gerundet)**

Holzverkauf: .....	N\$	8.300
Gemüseverkauf: .....	N\$	1.500
Anteil am Ziegenverkauf: .....	N\$	1.000
Jagdprämien: .....	N\$	<u>1.000</u>
Gesamtbareinnahmen: .....	N\$	<u>11.800</u>
Verkaufsanteil für zwei Holzknechte: -	N\$	2.800
Lohnkosten für Gartenhelfer: .....	- N\$	1.400
Lohnkosten für Ziegenhirte: .....	- N\$	2.400
Nettogewinn: .....	= N\$	<u>5.200</u>

- Holzverkauf war wie erwartet die anfängliche Haupteinnahmequelle, obwohl nur knapp 30 Tonnen anstatt der geplanten 100 Tonnen Brennholz geliefert worden waren. Es gab ein Nutzungspermit für weitere 100 Tonnen Brennholz im Folgejahr, und der Absatz war gesichert. Die nutzbaren Totholzvoräte auf Waldsee reichten bei dieser Erntequote nach erster Erkundung sicher für mehr als zehn Jahre. Die Einnahmen aus dem Holzverkauf konnten also noch steigen.
- Gemüseverkauf hatte im ersten Jahr (aufgrund von Anfangsfehlern im Gartenbau und wegen logistischer Vermarktungsprobleme) viel weniger eingebracht als erhofft. Die Kosten für einen eigenen Gartenhelfer waren zu hoch; schon ein halbes Jahr nach Versuchsbeginn war der bezahlte Gartenhelfer auf dringenden Rat der CNP-Hauptverwaltung entlassen worden, sonst wären die Lohnkosten für den Gärtner höher geworden als die Einnahmen aus Gärtnerei. Statt nun aber, wie empfohlen, die Frau als Helferin einzuspannen, wurde der Garten verkleinert und nur noch für Eigenbedarf produziert. - Nama-Häuptlingsnichten liegt das Gärtnern nicht (Anna Lambert dixit).
- Die Einnahmen aus Ziegenhaltung waren noch niedrig, weil die Herde im Aufbau war. Der bezahlte Hirte war nötig, weil Siebert jun. selbst ganztägig beim Holzeinschlag half und die Frau (wegen Betreuung der Kleinkinder und aus Angst vor Pavianen) keine Ziegen hüten konnte und wollte. Die kurzfristigen, finanziellen Einbußen in dem Bereich Ziegenhaltung waren mittelfristig aber eine Zukunftsinvestition. Der Absatz von Ziegenfleisch war für die Zukunft gesichert durch den großen Bedarf auf dem südafrikanischen Markt und Eigenbedarf des CNP für Gastronomie und Personal. (Im Folgejahr 2000 wurden erste Gewinne erwirtschaftet; 4.9.1.4; T38, S. 530).
- Die Einnahmen aus Wildnutzung waren im ersten Jahr noch niedrig, weil der Abschub bewußt niedrig gehalten wurde. Nur zwei ausländische Jagdgäste des CNP hatten für zwei Tage auf Waldsee gejagt; nur fünf Stücke Wild waren erlegt worden. Der Aufbau des Wildbestandes und die Vermarktung von Waldsee als Jagdfarm waren längerfristige Unterfangen. Zweifellos war aber mit stetig wachsenden Einnahmen aus der Wildnutzung zu rechnen, allein weil der Eigenbedarf des CNP an Wildbret für die Gastronomie bereits stark angewachsen war.

Der Nettogewinn von rund N\$ 5.200 entsprach umgerechnet auf den Monat (N\$ 430) etwa dem Lohn eines Hilfsarbeiters im Canyon Nature Park Namibia (vgl. T41 ff, S. 584 ff), hätte also ohne das zusätzliche, feste Grundgehalt nicht dem Verantwortungsposten eines selbständigen Farmverwalters entsprochen. Deshalb war bereits zum Jahresende 1998 entschieden worden, die Zahlung des laut ursprünglicher Vereinbarung eigentlich auslaufenden Übergangsgelhalts um ein Jahr zu verlängern.

Zu den Bareinnahmen aus selbständiger Tätigkeit (monatlich ca. N\$ 430) und dem Übergangsgelhalt (monatlich N\$ 600 - N\$ 700) kamen selbständig erwirtschaftete Naturalien in Form von Fleisch, Gemüse und Wildhonig - zum eigenen Lebensunterhalt und Beitrag zur Entlohnung der Hilfskräfte. - Das entsprach insgesamt etwa dem Einkommen eines europäischen Farmers auf den "kommerziellen" Farmen in der Region; allerdings war der (teil-)selbständige Betrieb der Namaleute Siebert / Lambert auf Farm Waldsee im Gegensatz zu jenen "weißen Landbaronen" sehr sanft abgefedert gegen gewisse Widrigkeiten einer freien Marktwirtschaft, nämlich durch die Teilintegration in CNP mit diversen

Hilfen: Übernahme von Investitionskosten und Investitionsrisiko, Abnahmegarantien zu Festpreisen, Vermarktung verschiedener Farmprodukte sowie Kundenwerbung für Gästejagdbetrieb, verlängertes Übergangsgehalt *etc. pp.*

Schon im zweiten Wirtschaftsjahr nach Existenzgründung hätten Siebert / Lambert alleine aus den selbständigen Tätigkeiten auf Farm Waldsee leicht pekuniäre Einnahmen in Höhe des Gehalts eines festangestellten Vormannes im CNP erwirtschaften können. Durch betriebliche Diversifikation, u.a. Forstwirtschaft, Wildhaltung, Gästejagd, Viehzucht und Gartenbau, sowie Teilintegration in den Canyon Nature Park mit Abnahmegarantien, waren mittelfristig Einnahmen aus dem Farmbetrieb Waldsee zu erzielen, die deutlich über dem regionalen Durchschnitt lagen ("kommerzielle" Farmen von europiden Afrikanern bzw. von Hendrik Siebert / Farm Geigoab in der Nachbarschaft).

Diese Betriebsergebnisse und Zukunftsperspektiven wurden zusammen mit Nikki Siebert, der einen Großteil der Daten selbst aufgezeichnet hatte, durchgerechnet und ausführlich besprochen. In weitere Gespräche wurde auch Anna Lambert einbezogen; beide Existenzgründer waren sich über ihre betriebswirtschaftliche Gesamtsituation voll bewußt!



*Der Farmersohn Nikki Siebert als Neusiedler und erfolgreicher Existenzgründer auf Farm Waldsee in seinem ureigenen Element: Ziegenzucht! - Neigung zur seßhaften Lebensweise als "Plaasboer" wie seine europiden Vorfahren oder zum "Trekken" wie traditionell pastorale Namaleute; Landliebe oder "Stadtsog"? (Anwesen Waldsee im CNP, 1999)*

*Der junge "Boerebok" im Arm des begnadeten Viehzüchters stammt aus der CNP-eigenen Herde auf Waldsee, und die Existenzgründer Siebert / Lambert haben sich das Tier im Rahmen eines regionaltypischen Beteiligungsmodells am Viehzuchtbetrieb des integrierten Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia redlich verdient. - Das soll der zukünftige Zuchtbock für eine eigene Ziegenherde mit reinrassigen Boerebokke sein!*



P368

*Anna Lambert, Braut von Nikki Siebert und voreheliche Mutter der beiden gemeinsamen Kinder, eine Nichte des Häuptlings der Nama/Orlam von Bethanien. - Mühsame Farmwirtschaft in der stadtfernen Peripherie versus "Easy Living" in der Stadt; traditionelle Lebensweise einer Nama-Adeligen auf dem Lande oder modernes Stadtleben? (Anwesen Soutkuil im CNP, 1998)*

*Anna Lambert, kurz vor dem optimistischen Gang der jungen Familie in die Selbständigkeit als Farmer nach Waldsee: hier ist die streitbare Anna fotografiert mit dem Ystervark-Nachwuchs auf dem linken Arm und am Rockzipfel sowie dem namatypischen, rasierscharfen Messer in der Rechten (allerdings zum ausnahmsweise nicht-martialischen Zwecke des Zerwirkens eines Bergzebras). - Das "freie Leben" als Farmerin auf einer stadtfernen Grenzfarm hat sich die hübsche Prinzessin aus dem Häuptlingsclan der Namaleute von Bethanien allerdings etwas romantischer vorgestellt; nicht nur das postmoderne Hemd zu traditionellem Namarock und Witbooi-Kopftuch indizierte dem aufmerksamen Geographen schon früh, die intelligente, redegewandte und anspruchsvolle Anna hat einen Hang zum "Easy Living" in der Stadt!*

*Spontane Weiterentwicklung: Entscheidung zur "Landflucht" (Ende 1999)*

Die betriebswirtschaftlich positiven Aussichten erschienen nicht mehr verlockend, nachdem die "Neusiedler" (= Farmbesetzer?) die praktischen Mühen selbständiger Farmwirtschaft kennengelernt hatten: Anna Lambert wollte unter allen Umständen wieder näher zu ihrer Sippe, die in Bethanien wohnt. (Es muß erwähnt werden, daß die beiden Kinder noch nicht schulpflichtig waren und mit den Kindern der Hirten und Holzknechte auch Spielkameraden auf der Farm hatten.) Nikki Siebert wäre einerseits zwar gerne auf Waldsee geblieben, fühlte sich als Farmer aber "unterbezahlt" (trotz verlängerter Übergangszahlungen und steigender Einnahmen aus selbständiger Wirtschaft).

Zweifellos war das Gehalt eines Vormannes im CNP nicht üppig, wenn man zwei kleine Kinder und eine nicht ganz anspruchslose Frau zu versorgen hatte; als weitere Bareinnahmequelle (zu dem Grundgehalt und den Einkünften aus selbständiger Wirtschaft auf Waldsee) hatte Siebert jun. deshalb

schon seit Anfang 1999 vom CNP-Hauptbetrieb noch zusätzliche Werkverträge für Bau- und Reparaturarbeiten im Canyon View Camp und auf Farm Soutkuil erhalten. - Die Einkünfte daraus waren so hoch, daß darüber sogar der Holzeinschlag auf Waldsee vernachlässigt wurde; deshalb sollte zum Jahresende 1999, also nach einer Anlaufzeit von insgesamt eineinhalb Jahren nach dem Schritt in die Selbständigkeit, das feste Übergangsgehalt endgültig auslaufen.

Aus rein ökonomischer Sicht schien das Experiment Siebert / Lambert auf Waldsee gelungen: die Farm konnte im Verbund mit Canyon Nature Park Namibia die betriebswirtschaftlich selbständige Familie Siebert / Lambert sowie mehrere Arbeiterfamilien überdurchschnittlich gut ernähren. Zum Jahresende 1999 gab Siebert jun. seine selbständige Position auf Waldsee jedoch auf, und zwar zugunsten einer "besser bezahlten", aber befristeten Stelle als unselbständiger Bauhandwerker in der Stadt Walfischbucht. - Wider den Rat der CNP-Hauptverwaltung sowie seines Vaters, der den Sohn auch auf der eigenen Farm beschäftigt hätte (vgl. Fallstudie 1), wurden die Vorteile des Stadtlebens höher bewertet als eine selbständige Existenz auf einer einsamen Farm im Süden Namibias. Diese freie Entscheidung eines erwachsenen und intelligenten Menschen mußte man akzeptieren.

#### *Weitere Entwicklungen: Wider den "Stadtsog" (Mitte bis Ende 2000)*

Schon nach einem halben Jahr (zur Jahresmitte 2000) bewarb sich Nikki Siebert wieder um eine Anstellung im Canyon Nature Park, und zwar als Verwalter von Waldsee. - Er hatte seine Anstellung in Walfischbucht verloren, ein geliehenes Auto zu Schrott gefahren, war in schlimmer Geldnot und hatte angeblich "für immer genug von der Stadt".

Waldsee war mangels Verwalter in der Zwischenzeit jedoch an einen Dritten verpachtet worden, der CNP-Hauptbetrieb hatte keine größeren Bauaufträge zu vergeben und auch keine freie Stelle für einen Vormann. - Der ehemals selbständige Farmverwalter, der seine sozioökonomische Unabhängigkeit und Zukunftsperspektiven auf dem Lande zugunsten des vermeintlich besseren Stadtlebens freiwillig aufgegeben hatte, mußte sich notgedrungen als Gelegenheitsarbeiter verdingen.

Die Lebensgefährtin und einstige Versuchspartnerin auf Waldsee, Anna Lambert, blieb mit den gemeinsamen Kindern zunächst bei der mütterlichen Sippe in Bethanien (weil der Vater nicht mehr genug Geld verdiente, um sie "standesgemäß" zu versorgen). Die schon lange geplante Hochzeit wurde wieder verschoben, weil die Eltern der Häuptlingsnichte wesentlich mehr Ziegen von ihrem künftigen Schwiegersohn erwarteten als Siebert junior auf absehbare Zeit zu bieten hatte. - Zwar bezahlt man im Süden Namibias keine Lobula (Brautpreis) mehr in Form von Vieh; die alten Sitten der Nama haben sich zumindest in dieser Hinsicht durch die christliche Mission verfeinert: nur eine einzige, symbolische Ziege mit einer ganz bestimmten Kopffärbung verlangten die Brauteltern Lambert von Nikki Siebert. Das Tier, welches er nach einer Woche anbrachte, wurde zwar gemeinsam verspeist, aber die Kopffärbung, die war dann doch nicht ganz genau so wie erwartet. - Mit Sicherheit findet sich die verlangte Färbung nur in einer kopfstarken, standesgemäßen Herde ...

Ende 2000 hat die Geschichte Siebert / Lambert dann doch ein vorläufiges "Happy End" gefunden: unser Freund fand bald wieder feste Arbeit und Anstellung im Betrieb seines Vaters (Fallstudie 1); er hat sich als einziger und jüngster der Söhne "fest" entschlossen, das Farm- und Bauunternehmen Geigoab bzw. Siebert im stadtfernen, ländlichen Raum am unteren Fischfluß weiterzuführen. - Die betriebswirtschaftlichen Zukunftsperspektiven sind nicht schlecht; es gibt Bauaufträge und Nachfrage nach allerlei Farmprodukten von den jungen Touristikunternehmen in der Region. Zum Jahresende 2000 beispielsweise war das private Naturreservat "Canyon" ein Hauptauftraggeber für das junge Familienunternehmen "Siebert & Siebert".

Damit hat Siebert junior auch wieder Zugriff auf eine größere Ziegenherde; die Wahrscheinlichkeit ist stark gewachsen, daß in dieser schönen Herde auf Geigoab schon bald ein Tier mit der so dringend gesuchten, besonderen Kopffärbung geboren wird. - Wie "fest" der Entschluß dieses Nikki Siebert allerdings wirklich ist, sich im Betrieb "Siebert & Siebert" nach abendländischen Vorstellungen zu engagieren und das Familienunternehmen mit der "deutschen Disziplin" des Vaters, der Großmutter väterlicherseits und des Farmgründer-Urgroßvaters weiter aufzubauen, das hängt auch von Umständen ab, die in der Fallstudie 4 als "kollektive Bewußtseinspaltung" der Nama/Orlam-Ethnie analysiert werden. Dort wird auch Nikki Siebert noch etwas näher charakterisiert.



P369

*Ein Südwesafrikaner an der Wende zum 21. Jahrhundert: Wovon träumt der Nikki Siebert gerade? - Existenzgründungen in der stadtfernen Peripherie im Kontext von "Stadtsog" und "Landfrage". (Canyon Nature Park Namibia, 1999)*

*Festangestellter Vormann im Canyon Nature Park Namibia und Verwalter von Waldsee mit sicherem Einkommen? - Ein eigenes Wildhaltungs- und Touristikunternehmen? - Selbständiger Farmer auf Waldsee? - Schnelle Karre und Easy Living in der großen Stadt Walfischbucht? - Bauunternehmen Siebert & Siebert in Bethanien und spätere Übernahme der Familienfarm Geigoab? - Die Ziege mit der besonderen Kopfzeichnung als Brautpreis für die Mutter seiner Kinder und Nichte des Häuptlings von Bethanien, die in der traditionellen Gesellschaft der Nama/Orlam nur seine legitime Frau werden kann, wenn er außerordentlich reich ist an Rindern, Schafen, Ziegen und Roten Witboois?*

#### *Diskussion: "Stadtsog" und "Landfrage"*

Im Gegensatz zum ersten Fall (Fallstudie 1; Hendrik Siebert) war der Versuch zur Förderung einer Existenzgründung auf Farm Waldsee stärker integriert in Betriebsrahmen und Gesamtkonzept des Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia: auf Waldsee wurde hohe Landnutzungsdiversität mit Wild- und Viehhaltung, Forstwirtschaft, Gartenbau und Tourismus angestrebt und in Kooperation von CNP-Gesamtleitung und den Existenzgründern Siebert / Lambert auch verwirklicht.

Dieses Experiment zur selbständigen Partizipation von Namaleuten an integrierter Wildhaltung war allerdings nur ökonomisch erfolgreich; soziokulturell hat sich eine Eigendynamik entwickelt, welche durchaus nicht untypisch für das Große Namaland und die weitere Region südliches Afrika ist: zunächst hinsichtlich eines Migrationsphänomens, das man als "Stadtsog" bezeichnen könnte (5.4.7.4), aber auch im weiteren Kontext der politisch brisanten "Landfrage" (5.4.7.5). - Die Anziehungskraft der Stadt war viel stärker als die Aussicht auf eine betriebswirtschaftlich selbständige Existenz auf dem Lande bzw. ein Leben als Farmer (Bauer).

Der fast tragische, sozioökonomische "Abstieg" von Siebert junior *infolge* der freiwilligen Migration vom Land in die Stadt ist kein Einzelfall; im südlichen Afrika ist unerträgliche Armut meist nicht die Ursache für "Landflucht". Die dichtereren sozialen Infrastrukturen wie Schulen oder Krankenhäuser sind für junge Leute ebenfalls nicht der Hauptgrund für den "Stadtsog". - Die Stadt, und sei es auch nur ein armseliger Slum, ein "Squatter Camp" in der Peripherie, bietet etwas, woran es der einsamen Grenzfarm oder dem abgelegenen Dorf mangelt: Entertainment!

Unterhaltung, "Fun" und "Thrill", nach dem Vorbild der westlichen Konsumwerbung, der man auch in den globalökonomisch extrem peripheren Regionen Afrikas kaum noch entgeht, das ist den jungen, abenteuerlustigen Leuten (wie fast überall in der Welt) viel wichtiger als wirtschaftliche und soziale Sicherheit. Zahlreiche Gespräche, die der Verfasser mit jungen Leuten im CNP, in Tseiblaagte ("Armenviertel" von Keetmanshoop), in den Blechbudensiedlungen von Bethanien, Aus und

Lüderitzbucht sowie in vielen weiteren, plastikbunten und stinkenden "Squatter Camps" in der südafrikanischen Region geführt hat, untermauern diese Aussage. Jene "armen Neger" fühlen sich generell nicht unglücklicher als die "reichen Weißen" in den gepflegten Villen und Parkanlagen der "Security Villages", wenngleich solcherart Wohlstand und Lebensstil angestrebt wird - auch mit illegalen Mitteln: im "Falcon Crest Night Club" von Keetmanshoop pulsiert nicht nur das schwarzbraune Leben, während der allnächtlichen Party werden auch Pläne für Diebstahl, Einbrüche, Raubüberfälle und ähnlich riskante und spannende Dinge ganz "cool", lässig und offen geschmiedet.

Ungewöhnlich war im Falle Nikki Siebert nicht die Abwanderung in die Stadt, trotz der relativ guten sozioökonomischen Position, die er auf Waldsee hatte, sondern die schnelle Rückkehr aufs Land. - Die Mehrheit der "Landflüchtigen" tut diesen mutigen Schritt zurück nicht; diese jungen Leute können der eigentlich treibenden Kraft für die Land-Stadt-Migration nicht mehr entkommen, nämlich dem "Stadtsog", und geraten fast unvermeidlich in die Spirale von Arbeitslosigkeit und Kriminalität, Thrill und Drogensucht in den wuchernden Squatter Camps an den Rändern der südafrikanischen Städte.

Allerdings war unser Beispiel Nikki Siebert insofern ein Sonderfall, als es für jenen jungen Mann ziemlich gute Zukunftsperspektiven für ein nicht ganz so langweiliges Leben auf dem Lande gab, entweder im Wildhaltungs- und Touristiksektor (CNP) oder im diversifizierten Unternehmen seines Vaters (Siebert & Siebert). Andernorts, besonders in den extrem abgelegenen Kommunalgebieten bzw. traditionellen Stammländern der indigen afrikanischen Ethnien, sind die Aussichten auf sozioökonomischen Aufstieg und abwechslungsreiches Leben nach westlichem Vorbild bestimmt nicht so rosig und daher keine Alternative zum riskanten, interessanten Stadtleben.

In diesem Kontext erscheint die von greisen "Staatspräsidenten" ideologisch aufgeheizte "Landfrage", die im südlichen Afrika derzeit nicht nur die Gemüter erregt, sondern zahlreiche landwirtschaftliche Existenzen vernichtet, ziemlich wirklichkeitsfremd und fast obsolet. Der Zeitgeist der afrikanischen Jugend orientiert sich an dem amerikanischen Freiheitsideal und hat die alten "Befreiungskämpfer" aus der sozialistischen Urzeit längst überholt. - Tatsächlich hat die Mehrheit der meist jugendlichen "Kriegsveteranen" in Simbabwe die von ihnen besetzten Farmen der britischen Afrikaner bald wieder verlassen; nach der Aufregung, dem Kriegsgeschrei, dem "Thrill" der ersten Tage und Wochen kam die Ernüchterung: Bauer sein? - Nein danke!

Insofern ist die wirkliche "Landfrage" im südlichen Afrika mittelfristig die gleiche wie in der restlichen Welt, die mit Produkten aus der hochindustrialisierten und teilweise hochsubventionierten Landwirtschaft überschwemmt wird und daher keinen (Land-)Hunger mehr kennt: wer aus der jüngeren Generation *will* die Grenzfarmen, die Weide, den Ackerboden überhaupt noch mühsam bewirtschaften; wer *will* überhaupt noch siedeln und wohnen im ruhigen, infrastruktur- und adrenalinarmen ländlichen Raum? - Dieses Nachwuchsproblem betrifft nicht nur die herkömmliche Landwirtschaft, sondern genauso das "Farmen mit Wild und Touristen"; der Mangel an bzw. die Abwanderung von Fach- und Führungskräften ist schon jetzt ein existentielles Problem für zahlreiche Wildhaltungs- und Fremdenverkehrsbetriebe im ländlichen Raum (4.10.1.1; 4.10.4.3; 4.10.5; 5.4.7.4; 5.4.7.5).

### Fallstudie 3 - Apartheidserbe, neues Startkapital und Neokapitalismus auf Allmende

*Vorgeschichte des Nebenakteurs:* Ein alter Swartbooi-Hottentotte als Jungunternehmer? - Als einziger der "reinblütigen" Nama unter den CNP-Leuten strebte Stephanus Swartbooi im Jahre 1999 urplötzlich nach betriebswirtschaftlicher Selbstständigkeit. Wohl niemand, der ihn zu kennen glaubte, hätte erwartet, daß ausgerechnet das "Faktotum von Soutkuil" sich auf seine alten Tage noch zum Existenzgründer und "Jungunternehmer" mausern würde (vgl. Bilderserie mit Kontexten in Kapitel 4.10.4.1). - Anlässlich einer mehrtägigen Patrouille im Großen Canyon kam die Überraschung abends am Lagerfeuer: "Mister, ek het 'n groot plan."

Aus finanzieller Sicht erschien der "große Plan" vernünftig: Stephanus aus dem Felde von Tses und Berseba, der begnadete Fährtenleser, Wildkenner, Ziegenexperte, Allroundhandwerker und Vormann des CNP-Hauptanwesens Soutkuil, der sich gewisse Reputation als "Eisenbahnschienenverbieger" verdient hatte und nun schon über zwei Jahre mit einem Teil seiner Sippe an den "Groot Afgronde" (Große Fischflussschlucht) halbseßhaft war, wollte Kredit zur Anschaffung einer eigenen Ziegenherde im Namaland-Kommunalgebiet, die dann ein angestellter Hirte für ihn hüten sollte. - Der schlaue Stephanus selbst wollte vorläufig als Festangestellter im CNP bleiben, um das geliehene Geld schneller und leichter zurückzahlen zu können.

Trotz großer Bedenken aus landschaftsökologischer Sicht, die Gründung einer neuen Viehherde auf Allmende zu unterstützen, wurde der "Geschäftsplan" genauer geprüft, weil es überhaupt die einzige

Initiative in Richtung marktwirtschaftlich orientierte Selbständigkeit aus den Reihen der "reinblütigen" Namaleute war (alle anderen Existenzgründer waren europid-koisanide Mischlinge der F1 oder F2 Generation). Ergebnis: angesichts der geringen Entlohnung des Hirten, welche der Applikant auf ein Existenzgründungsdarlehen mit N\$ 50 (etwa DM 15!) im Monat angab, wäre schon bald eine beachtliche Rendite auf das investierte Geld möglich gewesen - denn die Weide im Kommunalgebiet ist ja kostenlose Allmende, und es gab einen lukrativen Absatzmarkt für Schlachtkapater.

Skrupel, einen Hirten auszubeuten oder die Weide zu schädigen, gab es trotz Nachfragen nicht. Dies sei im Namaland so üblich, wurde beteuert - abends am Lagerfeuer im Großen Canyon. - Aber wer sollte den Hirten auf die weite Entfernung beaufsichtigen? Mit der Donkeykarre braucht man eine Woche von Soutkuil bis ins "Reservat", und selbst mit dem Landrover ist das eine Tagesreise! - Erst nach dieser freundlichen Kritik, die nicht leicht von der Hand zu weisen war, und bei einem gemütlichen Pfeifchen Zebamist, erinnerte sich der euphorische Jungkapitalist (der an Lebensjahren damals Mitte fünfzig war), schon einmal sei ihm eine mühsam aufgebaute, eigene Ziegenherde "im Namareservat verlorengegangen" (Swartbooi dixit).

Mit der lebhaften Körpersprache der Koisaniden wurden die unschönen alten Erinnerungen ins flackernde Licht des Lagerfeuers geholt: sein Hirte mit Sippschaft hatte damals die Herde von immerhin 175 Tieren in wenigen Monaten aufgegessen (und zum Teil auch verhökert), während er selbst (der Eigentümer) als Hilfsarbeiter auf den Diamantenfeldern in der Namib geschuftet hatte - um Geld für die kapitalistische Vermehrung der Viehherde zu verdienen, die auf traditionell-biologische Weise offenbar nicht schnell genug gewachsen war. - Trotz dieser schlechten Erfahrung wollte Stephanus Swartbooi aber partout wieder Herdenbesitzer werden; durchaus nicht unrealistisch, sah dieser Mann das als einzige Möglichkeit, in seinem fortgeschrittenen Alter noch einmal zu bescheidenem Wohlstand und Ansehen in der traditionellen Namagesellschaft zu kommen.

So gab es beim zweiten Pfeifchen Zebamist am nächtlichen Lagerfeuer im Großen Canyon einen *landschaftsgerechten* Kompromiß zwischen Namatraditionen und abendländischen Vorstellungen von Nachhaltigkeit: zur Aufbesserung seines Grundgehalts als Vormann von Soutkuil sollte es für Stephanus Swartbooi fortan Einkünfte aus Sonderwerken im CNP geben (vgl. T43b, S. 587 ff); das Ziel einer eigenen Herde sollte Ansporn für zusätzliche Arbeitsbelastung sein. Mit dem Zusatzverdienst konnte der "Neokapitalist" monatlich etwa drei gute Muttertiere anschaffen und (für die übliche Weide- und Hütegebühr von 50% des jährlichen Nachwuchses) zur Ziegenherde des CNP dazustellen (4.9.1.4). - Damit war für den Jungunternehmer sowohl die Beaufsichtigung der Ziegen als auch ein Teil des Absatzes vorerst gesichert; ab einer Obergrenze von 30 Tieren mußte er aber verkaufen oder seine Herde anderswo unterstellen.

Obergrenzen für private Viehhaltung von CNP-Angehörigen waren nötig, um Spielraum für die CNP-Hauptherde zu lassen. - Im Sinne des Ausbaues als Wild- und Jagdfarm, der Beaufsichtigung durch einen einzigen Hirten, einer ökologisch nachhaltigen Weidenutzung und der damit verbundenen Option "schweineantizyklischen" Verkaufs auf dem freien Markt wurde im Untersuchungszeitraum 1997 - 2000 ein Gesamtrahmen von nicht mehr als 200 Ziegen auf Waldsee festgelegt (vgl. 4.9.1.4). - Immerhin gab es Freiraum für eine Privatherde von Stephanus Swartbooi auf CNP-Land, die aus den monatlichen Zusatzverdiensten zunächst einmal angeschafft werden mußte. Zudem konnte das angesparte Kapital sich sogleich biologisch vermehren; und das war, neben dem gesellschaftlichen Status einer eigenen Herde, ja wohl der tiefere Sinn eines Engagements im "Ziegengeschäft".

Der etwas streng riechende Pfeifenraucher nahm das im Großen Canyon mühsam ausgehandelte Existenzgründungskonzept zum ökologisch, sozial und ökonomisch ausgewogenen Aufbau einer "Ich-AG" mit eigener Ziegenherde auf Waldsee allerdings dann doch nicht in Anspruch. Schon kurz nach dem Lagerfeuergespräch stellte sich nämlich heraus: der eigentliche Grund für den plötzlichen Unternehmergeist und die sonderbare Wankelmütigkeit des alten Nama(patriarchen) war seine Frau; die war nicht lange zuvor ganz unerwartet zu einem für Namaverhältnisse unerhörten Vermögen gelangt - und damit gleichzeitig zur Sippenchefin avanciert!

*Vorgeschichte der Hauptaktrice: "Boss der Werft"* - Elfriede Nail war bereits zu Versuchsbeginn Anfang 1997 als (uneheliche) Frau des Arbeiters Stephanus Swartbooi in den Canyon Nature Park gekommen. Unverkennbar Mischling mit stark europidem Einschlag ("Coloured"), überragte sie ihren "reinrassigen" Namamann, der dem schwächlichen Koisanidentypus angehört (s.o), um fast doppelte Haupteslänge. Mit ihrer gewaltigen Körpermasse und dröhnenden Stimme dominierte sie die Neue Werft am CNP-Hauptbetriebshof Soutkuil: Gemeinschaftsküche, Gasherd, Kühlschrank und Kühltruhe wurden vereinnahmt von "die Baas van die Lokasie" (Boss der Werft), wie sie von allen Namaleuten ehrfürchtig genannt wurde. - Die "Hottentotten" sollten gefälligst auf Holz und unter freiem Himmel kochen, wie sich das gehörte, war ihr unerschütterlicher Standpunkt; keine Frau und



auch keiner der Männer wagte Widerstand. Ein ähnlich strenges Regiment führte die Elfriede in Tseiblaagte, dem Namaviertel von Keetmanshoop, wo sie ein eigenes Häuschen hatte: jeder dort kannte die gewaltige "Frieda" und hatte gehörigen Respekt. Nur durch gelegentliche Intervention der CNP-Leitung konnte ihre Gewaltherrschaft über die Neue Werft von Soutkuil eingeschränkt werden.



P370

*Elfriede "Frieda" Nail alias "Baas van die lokasie" in traditioneller Namatracht mit Witbooi-Kopftuch in ihrem Privatgarten an der Neuen Werft. - "Frauenpower" im Neuen Namibia mit unschönen Wurzeln im Alten Südwestafrika. (Neue Werft, Anwesen Soutkuil im CNP, 1998)*

Dabei war diese Frieda eigentlich eine alte, gebrechliche und herzensgute Frau: mit Mitte sechzig schon mehrfache Urgroßmutter, waren ihre zahlreichen Nachkommen, die sie ständig betreute oder in den Schulferien zusätzlich aufnahm, kaum zählbar. Ihre eigene Sippe hütete sie wie eine Glücke; in Betriebsversammlungen vertrat sie die Interessen *aller* Arbeiter genauso resolut wie ihre eigenen auf der Werft. - Eigentlich gelernte Hauswirtschafterin, konnte sie im Gastronomiebetrieb des CNP leider nur noch gelegentlich helfen: das Herz war zu schwach für die gewaltige Körpermasse; zweimal erlitt und überlebte die "Frieda" auf Soutkuil einen Infarkt.

Verarmte Rentnerin im "Neuen Namibia" - In ihrem aktiven Arbeitsleben hatte die Frieda sich das eigene Häuschen in Tseiblaagte und eine Rente verdient; doch mit der Rente erging es ihr nach der völkerrechtlichen Souveränität des Landes wie den meisten kleinen Leuten im "Neuen Namibia": keine Rentenerhöhungen trotz zweistelliger Inflation; die "Volksvertreter" in Windhuk konzentrierten sich auf die Erhöhung der eigenen "Diäten"; ein erheblicher Betrag aus der staatlichen Rentenkasse war über dunkle Kanäle in das neue Spielcasino von Swakopmund investiert worden, das war nur eine illegale Fehlspekulation von mehreren, die in Namibia Mitte der 1990er Jahre für öffentliches Aufsehen sorgten. - Bei dieser "Rentenpolitik" blieb kaum etwas übrig für die zahlreichen Pensionäre und Rentner, die ein Leben lang auch für ihre Altersvorsorge hart gearbeitet hatten!

Elfriede Nail hatte im Untersuchungszeitraum 1997 - 2000 einen Rentenanspruch von knapp 150 Namibiadollar monatlich; meist wurde das Geld mit zwei- bis dreimonatiger Verspätung ausbezahlt. - Ende der 1980er Jahre hatte man mit 150 südafrikanischen Rand im Monat noch gut auskommen können, wenn man zudem noch ein eigenes Häuschen hatte; zehn Jahre später hatte der gleiche Betrag in Namibiadollar aber nur noch weniger als ein Zehntel der ursprünglichen Kaufkraft. So war die Elfriede Nail trotz lebenslanger Arbeit und gewissenhafter finanzieller Altersvorsorge verarmt und auf das Einkommen ihres späten Lebensgefährten, Stephanus Swartbooi, angewiesen.

Apartheidserbe - Neben Nama und Afrikaans sprach die Frieda auch fließend Deutsch. Stolz zeigte sie vergilbte Photographien, welche sie zusammen mit ihrer deutschen Mutter zeigten. - Es eröffnete sich eine tragische Lebensgeschichte: nur einmal, vor vielen Jahren, hatte die Frieda ihre Mutter gesehen.

Damals war diese aus Deutschland nach Südwesafrika zurückgekommen, um ihre verlorene Tochter zu suchen. Danach hatte die Mutter noch oft geschrieben und gelegentlich sogar Geld geschickt. Aber dann war der Kontakt wieder abgebrochen; mehrere Briefe der Frieda waren ohne Antwort geblieben; so glaubte sie, ihre alte Mutter sei gestorben. - Die Anschrift hatte sie aber aufbewahrt.

Beim nächsten Besuch in Deutschland recherchierten wir unter der alten Anschrift: ein ehemaliger Nachbar konnte sich noch an eine alte Dame erinnern; diese vage Spur führte über mehrere weitere Stationen zu einem sehr langen Telefongespräch mit Friedas Mutter an Weihnachten 1998. - Die alte Dame lebte in einem Pflegeheim, an den Rollstuhl gefesselt und blind; unaufgefordert erzählte die Greisin eine erschütternde Lebensgeschichte:

Auf einer Farm in Südwesafrika geboren und aufgewachsen erinnerte sie sich an eine glückliche Kindheit. Als junge Frau hatte sie sich dann aber in einen Farmarbeiter verliebt, einen Nama. Bald erwartete sie ein Kind von ihm. - Mitte der 1930er Jahre war das wohl die schlimmste Schande, die sie ihren Eltern machen konnte. Der Kindsvater wurde gefeuert; die unmündige Tochter wurde gleich nach der heimlichen Geburt des Kindes auf der elterlichen Farm zur Erziehung nach Deutschland geschickt. Der Säugling, später auf den Namen Elfriede getauft, wurde der Mission in Bethanien als Findelkind übergeben; die Mutter wurde über den Verbleib ihres Kindes nicht informiert.

Dann brach der Zweite Weltkrieg aus, und die Tragödie wurde zur Katastrophe: Elfriedes Mutter war noch in Deutschland; der Großvater wurde, wie fast alle wehrfähigen deutschen Südwester, jahrelang in Südafrika interniert. Dadurch verlor die Familie die Farm; der Kontakt von Elfriedes Mutter zu ihren Eltern in Südwesafrika brach ganz ab; bis heute ist unklar, was mit ihnen geschehen ist. - Doch das war noch nicht Unglück genug: ein Flugzeug, in dem Elfriedes Mutter auf der Flucht aus dem deutschen Osten saß, wurde abgeschossen. Die junge Frau überlebte den Flugzeugabschub als Krüppel, schwer gehbehindert und fast blind; leicht vorstellbar, daß sie in der Nachkriegszeit keine Möglichkeit hatte, nach Südwesafrika zu reisen, um nach Angehörigen zu forschen.

Dann kam der Eisener Vorhang; Elfriedes Mutter war jahrelang in der DDR gefangen; erst Ende der 1960er Jahre durfte sie zur Schwester in den Westen ausreisen, die sie endlich gefunden hatte. - Mitte der 1970er Jahre fuhr sie dann nach Afrika, um ihre Tochter, ihr einziges Kind zu suchen. Die ältere Schwester hatte sie an die Missionsstation in Bethanien verwiesen; über diese Station war die Tochter dann relativ leicht zu finden: Elfriede war dort als Findelkind aufgewachsen und hatte eine Berufsausbildung genossen, freilich nicht unter dem Familiennamen der Mutter; deshalb waren vorangegangene Recherchen per Korrespondenz nicht erfolgreich gewesen. - Erst über die Erörterung der Umstände wurde die wahre Herkunft des Findelkindes klar.

Elfriede arbeitete in jener Zeit als Hauswirtschafterin in Keetmanshoop. Sie war christlich erzogen worden und sprach fließend deutsch, denn die Station in Bethanien wurde von Deutschen geleitet. Offenbar war sie sehr tüchtig, denn sie hatte damals schon ein eigenes Auto, obwohl sie "Coloured" war. - Der Besuch der Mutter aus Deutschland kam völlig unerwartet, denn bis dahin hatte Elfriede gedacht, sie sei Vollwaise. - Warum aber war die Korrespondenz danach wieder abgebrochen?

Ein paar Jahre nach dem Besuch in Afrika war die Mutter ganz erblindet und konnte nicht mehr lesen und schreiben; so wurden jahrelang Tonbandkassetten geschickt. Nach der Souveränität Namibias wurde NAMPOST aber immer unzuverlässiger; einer der Postmitarbeiter, die ihr Gehalt durch Postdiebstahl aufbessern, hatte wohl entdeckt, daß Blindensendungen Tonbandkassetten enthalten, die man an die Besitzer von "Ghetto Blastern" verhökern kann. Zudem änderte sich die Anschrift der Mutter in Deutschland Anfang der 1990er Jahre mehrmals, bis sie endlich im Pflegeheim war; so erreichten auch die geschriebenen Briefe der Elfriede an die alte Anschrift sie nicht mehr. Die Mutter ihrerseits dachte verbittert, ihre Tochter antworte auf die Tonbandnachrichten nicht mehr, weil sie kein Geld mehr nach Namibia geschickt hatte; ihre Rente reichte ja nicht einmal ganz zur Bezahlung des Pflegeheims. - So hatte die alte Frau es aufgegeben, Tonbänder nach Namibia zu schicken.

Gelderbe aus Deutschland - Das geldwerte Ergebnis des langen Telefonats an Weihnachten 1998: Kurz bevor die greise Mutter von Elfriede wiedergefunden wurde, war ihre Schwester, also die Tante Elfriedes, in Deutschland kinderlos gestorben und hatte ein Barvermögen von rund DM 60.000 hinterlassen. Die Greisin, die das Geld geerbt hatte, entschied nun spontan, einen Großteil dieses Vermögens solle ihre einzige Tochter erhalten. Ein Bankkonto auf den Namen Elfriede Nail für die Überweisung aus Deutschland war in Keetmanshoop schnell eingerichtet. Kaum zu sagen, was die Elfriede dann als spätes Weihnachtsgeschenk stärker beeindruckt hat: daß die Mutter in Deutschland doch noch lebte, oder der völlig unerwartete Geldsegen. - Jedenfalls hatte der plötzliche Reichtum der "Frieda" sehr merkwürdige Folgen für die sozioökonomischen Strukturen im Canyon Nature Park Namibia und im Großen Namaland.

Unmittelbare Folgen des Geldsegens - "Die Baas van die Lokasie" von Soutkuil zog Anfang 1999 mit Kind und Kegel wieder permanent in das eigene Häuschen nach Tseiblaagte; nur der Mann, der alte Stephanus, welcher vorher so treu für sein Weib und die Kinder von vielen Vätern gesorgt hatte, der mußte zum Erstaunen aller Werftbewohner zurückbleiben und für seinen eigenen Lebensunterhalt schuften: sobald er es selbst zu etwas gebracht habe, durfte er nachkommen nach Tseiblaagte, so hatte die Frieda entschieden! - Diese schroffe Zurücksetzung durch eine Frau war wohl der eigentliche

Ansporn für den "großen Plan" des Stephanus Swartbooi mit der eigenen Ziegenherde im Namaland-Kommunalgebiet gewesen (s.o).

Das Häuschen in Tseiblaagte mit bunter Farbe frisch angestrichen, Kinder und Kindeskindern wurden neu eingekleidet, und die "Baas van Tseiblaagte" ging fortan nur noch in grellbunten Kleidern und jugendlich schwarz getönter Krauslockenpracht. Ein gebrauchter "Bakkie" wurde gekauft für 5.000 Namdollar, also etwa das doppelte Jahresgehalt eines Farmarbeiters oder halbes Jahreseinkommen eines Farmers in der Region; knallrot mußte das Fahrzeug sein, deshalb eine neue Lackierung. Ein Enkel mit Führerschein war fortan Chauffeur, weil die alte Frieda selbst kein Auto mehr fahren konnte. Es sah zunächst ganz so aus, als würde ein Vermögen auf "typische Namaart" in kürzester Zeit verjubelt. - Doch klug hielt die Frieda, wider die klagende eigene Sippschaft und bettelnde Nachbarn, ihr unverhofftes Erbe zusammen und mehrte es noch!

*Selbständige Unternehmensgründungen:* Ein Großteil des geerbten Geldes war für gute Zinsen bei der Commercial Bank (Geschäftsbank) angelegt; der alte Bakkie, den Elfriede einem Buren nach zähem Handeln für N\$ 5.000 abgekauft hatte, war Gründungsinvestition in ein eigenes Taxi-, Safari- und Versorgungsunternehmen; die extravagante Lackierung diente als Blickfang und Markenzeichen ("Rooi Bakkie" analog "Yellow Cab"). Friedas Chauffeur (der Enkel) erhielt kein Geld als Lohn für die Fahrdienste, sondern er mußte sein Essen und das Benzin für den Bakkie zunächst mit Taxifahrten zwischen Tseiblaagte und Keetmanshoop-Innenstadt verdienen; bald gab es auch einen erweiterten Taxidienst im Großen Namaland. - Bis dahin hatte es in der Region überhaupt kein Taxi gegeben, auch nicht in der Hauptstadt Keetmanshoop.

Elfriede Nail persönlich organisierte nach telefonischer Absprache mit dem alten Lebensgefährten, Stephanus Swartbooi, der als Vormann von Anwesen Soutkuil Zugang zum CNP-Hauptbüro hatte, Sonderfahrten zwischen dem Canyon Nature Park und Keetmanshoop, gelegentlich auch nach Bethanien, Aus und Lüderitzbucht. - Es gab hier eine lukrative Marktlücke, welche die Frieda wohl schon lange erkannt hatte: wegen der strikten Regeln, daß es für Namaleute im CNP grundsätzlich keinen Alkohol gab und mit Firmenfahrzeugen nur (allerdings kostenlosen) Transport in die Stadt anlässlich nötiger Versorgungsfahrten, hatte es auf den Werften von Soutkuil, Waldsee und Canyon View Camp schon zu viele alkoholfreie Wochenenden gegeben. Nun tauchte der "Rooi Bakkie" regelmäßig nach dem Zahntag am CNP-Hauptanwesen Soutkuil auf und brachte hohen Besuch.

Alkohol *liefern* durfte Frieda in die Neue Werft nicht (4.7.1); das wußte sie schon vor dem Geldsegen aus Deutschland, nämlich seit darüber nachgedacht worden war, daß Elfriede Nail den CNP-Farmladen am Anwesen Soutkuil selbständig führen sollte (4.7.3.3): Friedas Ansinnen, dann zwecks Gewinnsteigerung aber auch Alkohol verkaufen zu dürfen, war damals abgelehnt worden, wonach sie an dem Ladengeschäft nicht mehr interessiert war. - Viel lukrativer war es nun aber ohnehin, die "Manne van Soutkuil", die Freizeit hatten, mit dem "Rooi Bakkie" für ein Wochenende in die Shebeens (informelle Kneipen) von Tseiblaagte zu befördern. Fortan floß ein nicht unerheblicher Teil der im Canyon Nature Park Namibia ausbezahlten Barlöhne in das junge, informelle Taxiunternehmen der Elfriede Nail.

Angesichts der verlangten Beförderungspreise blieb den Gelegenheitsarbeitern aber meist nicht mehr allzuviel Geld für das geplante Besäufnis; so wurden die Ausflugsfahrt selbst und das kurze Treffen mit Verwandten und Bekannten in der Stadt zum beliebten Freizeitvergnügen; außerdem konnte man weitläufige Sippschaft auf Privatfarmen in der Umgebung des CNP oder an entlegenen Außenposten im Namareservat besuchen, zur feuchtfrohlichen "Geselligheid". - Und schon bald gab es im Umfeld des CNP ein ganz neues, integriertes Touristikunternehmen, nämlich die eigenartigen Stadtsafaris mit dem "Rooi Bakkie" sowie einen ebenso informellen Lieferservice für allerlei Rauchwerk, Alkoholika und Damengesellschaft für die Bewohner eintöniger Viehposten im Großen Namaland.

Diesem jungen Safari- und Dienstleistungsunternehmen unter kraushaariger Leitung, marktgerecht zugeschnitten auf die *wirklichen* Bedürfnisse der Namaleute in der ländlichen Peripherie Namibias, konnte man den politisch korrekten "Grass-Roots-Ansatz" wohl kaum absprechen, wengleich die physische Erdverbundenheit fehlte und es zu jener Zeit im Großen Namaland auch kaum Gras gab. - Die Erdverbundenheit und das Gras sollten aber auch noch kommen und sogleich ausgenutzt werden.

Nachdem das informelle Taxi-, Safari-, Versorgungs- und Partyservicegeschäft lief, stieg die betagte Jungunternehmerin Elfriede Nail zur Jahresmitte 2000 in die traditionelle Viehzucht ein: im Namaland-Kommunalgebiet hatte es im ersten Quartal 2000 starke Regenfälle gegeben; die Weide stand nun überall gut und schrie in den Augen jedes rechten Nama nach Vieh. - Wer die Allmende zuerst nutzen kann, weil er/sie genug Startkapital hat, der/die macht das beste Geschäft!

Die "Neokapitalistin" Frieda hatte zwar das nötige pekuniäre Investitionskapital, doch für Viehzucht brauchte man auch Expertenwissen sowie einen zuverlässigen Hirten, Humankapital sozusagen. So

erwachte eine alte Liebe neu - und Stephanus Swartbooi war wieder im Ziegengeschäft: kurzfristig wurde die Anstellung als Vormann im Canyon Nature Park Namibia gekündigt, denn unverhofft gab es doch noch Geld für den "Groot Plan", und zwar ohne lästige Sozial- und Ökobedingungen. "Ouma Frieda", die ehrenwerte Sippenmatriarchin, gab Kredit zur Anschaffung einer ansehnlichen Herde im "Namareservat"; der alte Mann mit der Pfeife sollte der treue Oberhirte sein, zwei Enkel der Frieda seine zuverlässigen Helfer. Die weiteren Geschäftsbedingungen zwischen dem gemeinsam ergrauten, äußerlich so ungleichen Paar blieben geheim.

*Diskussion:* Die Lebensgeschichte einer verarmten Rentnerin, der Elfriede Nail, die durch glückliche Fügung am Ende eines schweren Lebens zu unverhofftem Startkapital kam und dann zur freien Unternehmerin und wohlhabenden Geschäftsfrau aufstieg, ist vielleicht nicht ganz typisch für die Existenzgründer im Umfeld des Canyon Nature Park, u.a. wegen der Höhe des Startkapitals. Dieser Fall zeigt jedoch die unschönen Auswirkungen der früheren Rassentrennung an einem persönlichen Lebensweg, der in seiner menschlichen Tragik wohl doch keine Ausnahme ist. - Derartige Geschichten machen verständlich, warum die "Befreiungsbewegung an der Macht" mit "Affirmative Action" die einstigen Diskriminierer derart diskriminiert, daß die abendländisch-aufgeklärten Ideale ihrer Revolution (Liberté, Egalité, Fraternité) in der sogenannten "Post-Apartheid-Ära" ebenso Utopie bleiben wie die ursprünglich gut gemeinte "Getrennte Entwicklung" unter einem "Apartheidsregime".

Andererseits zeigen solche konkreten Beispiele, daß diejenigen, welche einst unter der Apartheid schwer gelitten haben, im "Neuen Simbabwe", im "Land of the Brave" und im "Neuen Südafrika" nun noch weiter in die sozioökonomische Peripherie gedrängt werden - wenn man nur an die ökonomischen und sozialen Nebenwirkungen des neuen Rassenwahns unter den Decknamen "Afrikanische Renaissance" und "Affirmative Action" denkt, welcher "politisch korrekt" zu sein scheint, weil afrosozialistisch getarnt: Kapitalflucht, Brain Drain, wirtschaftlicher Niedergang, Arbeitslosigkeit, Inflation, Rentenentwertung, Verfall von Gesundheits- und Schulwesen sowie weiterer sozialer Infrastrukturen, die mit "Mickey-Mouse-Money" nicht mehr finanzierbar sind.

Welche weiteren Verallgemeinerungen hinsichtlich ökonomische, soziale und kulturelle Partizipation an Wildhaltung und Tourismus durch Förderung von Existenzgründungen (marktwirtschaftlicher Ansatz) lassen sich aus der Fallstudie "Stephanus & Frieda" sowie aus den ersten beiden Fallstudien noch ableiten - abgesehen von dem bekannten Problem der sozioökonomischen und ökologischen Ausbeutung von Allmende, das durch Privatisierung des Landeigentums in den "Communal Lands" schnell gelöst werden könnte?

Vor allem wird sichtbar, wie Unternehmergeist und Geschäftssinn beflügelt werden können, wenn nur das nötige finanzielle Gründungskapital da ist (das die meisten Namaleute aus historischen, aber auch aus aktuellen politischen Gründen nicht haben). - Bei Elfriede Nail war es das geerbte Barvermögen, aber auch bei Hendrik Siebert (Fallstudie 1) gab es nennenswertes Gründungskapital in Form von Land (Erbengemeinschaft Geigoab) sowie zusätzliche Ersparnisse aus Werkverträgen mit dem CNP. Bei Nikki Siebert / Anna Lambert (Fallstudie 2) wurden bei der Existenzgründung sämtliche Investitionskosten (Farmeinrichtung *etc.*) sowie ein Großteil der Betriebskosten bis zum "Break Even" vom CNP übernommen.

Die Fallstudie Elfriede Nail zeigt auch die Bedeutung straffer Führung für ein Jungunternehmen im afrikanischen Grenzland: jene gewaltige Frieda, "Baas van die Lokasie", ist ein Diktator, der selbst vor körperlicher Züchtigung ihrer Mitarbeiter(innen) nicht zurückschreckt (einschließlich Stephanus). Ein solches "Führungskonzept" ist wohl das Gegenteil des sozialbasisdemokratischen Grass-Roots-Ansatzes, welcher von manchen Entwicklungshelferlingen der sogenannten "Dritte-Welt-Fraktion" favorisiert wird; deshalb ist es bemerkenswert, daß Elfriede Nail eine kraushaarige Afrikanerin ist, die unter dem totalitären Apartheidsystem wohl mehr gelitten hat als sanfte Menschenfreunde in der sogenannten "Ersten Welt", die sich für arme und hilflose Neger in Afrika engagieren. - Allerdings sind Zielstrebigkeit und strenge Disziplin, die sowohl Elfriede Nail als auch Hendrik Siebert (Fallstudie 1) sich selbst und ihren Mitarbeitern abverlangt haben, bestimmt nicht "namatypisch" (4.10.4), sondern wohl ein Erbe der deutschen Mütter und Resultat einer eher westlichen Erziehung.

Die Fallstudie Elfriede Nail zeigt aber auch die Bedeutung des Familien- bzw. Sippenverbandes bei einer solchen Existenzgründung: der Enkel mit Führerschein als billiger Bakkiefahrer, der nur für sein Essen fast rund um die Uhr schuftet mußte; der alte Lebensgefährte Stephanus Swartbooi, zunächst als kostenloser Agent bzw. Vermittler für das anlaufende Taxi- und Touregeschäft im CNP und dann, zusammen mit zwei weiteren Enkeln der Frieda, als Viehhirte im "Reservat" ohne finanzielle Entlohnung. - Hätten fremde Fahrer und Hirten formell angestellt und arbeitsrechtlich korrekt bezahlt werden müssen (wie die Namaleute im CNP), dann wäre nicht nur das finanzielle Gründungskapital knapp geworden, sondern das ebenso wichtige Humankapital in Form von loyalen Mitarbeitern hätte

fast ganz gefehlt. - Ähnlich war das bei der erfolgreichen Existenzgründung von Hendrik Siebert (Fallstudie 1): Brüder und Söhne mußten auf der Farm und auf dem Bau nur für Essen und Unterkunft bzw. für Löhne, die weit unter dem gesetzlichen Mindestlohn lagen, "schufteten wie die Hottentotten" (Nikki Siebert dixit).

Am Beispiel "Frieda" wird die wichtige Rolle der Frau als Integrationskern von Familie, Sippe und Unternehmen bei einer solchen Existenzgründung im Großen Namaland besonders deutlich. Das konnte man allerdings schon in der Fallstudie 2 (Siebert / Lambert) erkennen, wo die Frau das letzte Wort hatte bei zwei ganz wesentlichen Entscheidungen: erstens, nach Waldsee zu gehen und sich selbständig zu machen, anstatt im CNP-Betriebsrahmen schnelle Karriere zu machen. Zweitens, den Versuch abzubrechen und in die Stadt zu ziehen, nachdem das Landleben zu eintönig erschien. In Fallstudie 1 (Hendrik Siebert) wurde es nicht hervorgehoben, aber auch jener Patriarch wurde in allen wesentlichen Entscheidungen auf dem Weg in die Selbständigkeit von seiner (Nama-)Ehefrau stark beeinflusst und tatkräftig unterstützt. - Wie in anderen afrikanischen Kulturen, so gibt es auch bei den Nama/Orlam traditionelle Sozialstrukturen, die eher matriarchalisch bestimmt sind; nur wegen des vordergründig dominanten Auftretens der Männer in der Öffentlichkeit bleiben solche Strukturen dem Außenstehenden leicht verborgen.

Nicht zuletzt muß betont werden, daß weder die erfolgreiche Unternehmensgründung des Hendrik Siebert noch die der Elfriede Nail möglich gewesen wären, wenn die gesetzlich vorgeschriebenen Formalitäten eingehalten worden wären, welche im Neuen Namibia ähnlich kompliziert und bürokratisch sind wie gegenwärtig in der BR Deutschland: formelle Unternehmensregistrierung, staatliche Lizenzen und Befähigungsnachweise, Steuererklärungen, Steuer- und Abgabenlast, Arbeits- und Sozialrecht, Baurecht, Verkehrsrecht *etc. pp.*:

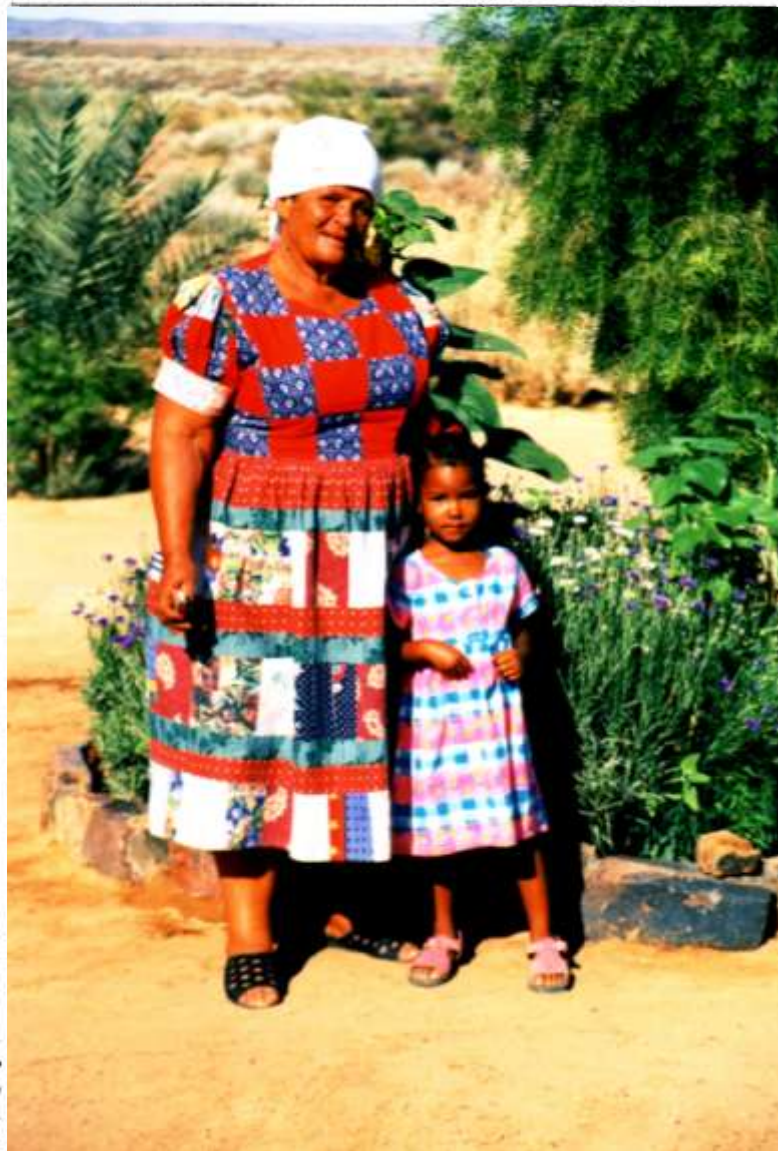
In den Gründungsjahren waren die in Fallstudie 1 dargestellten Geschäftsstrukturen des Hendrik Siebert größtenteils informell; erst in 2000 füllte "Oom Hendrik" mit Hilfe des Verfassers erstmals eine Einkommensteuererklärung aus, nachdem er ein "seltsames Formular" im Postfach gefunden hatte, welches er allein deshalb schon nicht verstehen konnte, weil das vielseitige Blatt in Englisch bedruckt war. Ob er diese Erklärung abgeschickt hat oder ob der hier skizzierte Familienbetrieb "Siebert & Siebert" inzwischen als Firma offiziell registriert worden ist, bleibt jedoch zweifelhaft, weil zahlreiche Lizenzen und Befähigungsnachweise nicht vorhanden sind und auch schwerlich erlangt werden können; außerdem kann die kuriose Administration der Republik Namibia die unzähligen Gesetze und Verordnungen, welche noch aus der Mandatszeit stammen oder in der letzten Dekade zusätzlich geschaffen worden sind, ohnehin nicht durchsetzen (4.11). - Auch der blühende Konzern der Elfriede Nail gehört noch stets zur Kategorie "Schattenwirtschaft"; die bunte Hütte in Tseiblaage ist für Außenstehende kaum als Zentrale eines weitverzweigten Wirtschaftsimperiums erkennbar, zumal es keine Postanschrift oder gar Firmenkorrespondenz gibt und der nächste öffentliche Münzfernsprecher, der gerade funktioniert, für die Fernkommunikation genügt.

Die Tatsache, daß es derartige, informelle Wirtschaftsstrukturen auch im Großen Namaland gibt, ist nur ein weiteres Indiz für eine sehr lebendige afrikanische Privatwirtschaft mit kraushaarigen Unternehmern und Geschäftsleuten, die sich ganz ohne Entwicklungshilfe aus dem Ausland unter der unschönen Oberfläche von kuriosen Kleptokratien und verfaulten Administrationen entfaltet. Unsere Fallstudien sind keine Einzelfälle, es würde jedoch zu weit vom Thema Wildhaltung wegführen, wenn der Verfasser ähnliche, z.T. noch größere Konzerne hier skizzieren würde, die er im Laufe der Jahre in anderen Staaten der Region näher kennengelernt hat. - Auch im "Neuen Namibia" bleibt diese blühende Wirtschaft dem "Receiver of Revenue" und öffentlicher Statistik verborgen, weil jede(r) Existenzgründer(in), jedes marktwirtschaftlich orientierte Jungunternehmen, das sich auf den legalen Weg begibt, von korrekten und korrupten Bürokraten in Regierungsämtern zu Tode gemolken wird!

Schließlich muß im engeren Zusammenhang mit dem Thema marktorientierte Wildhaltung als nachhaltige Landnutzungsform hervorgehoben werden: die diversen Marktnischen, welche von "Ouma Frieda" und "Oom Hendrik" mit ihren opportunistischen Unternehmen erschlossen wurden, sind ganz typisch für die erfolgreichen Existenzgründungen im Umfeld des CNP. Mit Wildhaltung und Fremdenverkehr hatte das, wenn überhaupt, dann nur indirekt über den wachsenden Wildhaltungs- und Touristikbetrieb Canyon Nature Park Namibia zu tun. - Die weit entfernten, globalen Märkte für Wild und Naturtourismus sind den Namaleuten fremd; sie werden das auf absehbare Zeit auch bleiben.

Viel näherliegend für indigene Existenzgründer mit eigenem Kulturhorizont, begrenztem Wissen und knappen Geldmitteln sind lokale und regionale Marktnischen im Bau-, Transport-, Versorgungs- und sonstigen Dienstleistungssektor, welche durch Pionierbetriebe im Wildhaltungs- und Touristiksektor unter europäischer Leitung entstehen, sowie weiterhin auch traditionelle Viehzucht mit Absatzmärkten in der Region. Insofern sind die durchweg von europäischen Afrikanern gegründeten Wildhaltungs- und

Fremdenverkehrsunternehmen, die es am unteren Fischfluß und im Großen Namaland gibt, wohl wichtige Kristallisationskerne und Katalysatoren für generellen sozioökonomischen Aufschwung in der Region, kaum aber Vorbilder für integrierte Wildhaltungsbetriebe, die von Namaleuten gegründet und aufgebaut werden (4.10.4 Natur- und Kulturgrenzen; vgl. auch 5.1.3; 5.4.5.4; 5.4.7.3).



P371

*Eine Südwestafrikanerin an der Wende zum 21. Jahrhundert: Elfriede Nail alias "Frieda mit die rooi bakkie", hier in ihrer Eigenschaft als warmherzige Glücke und Namasippenmatriarchin mit einer Urenkelin im Blumengarten am Anwesen Soutkuil. - Knallharter Neokapitalismus auf Allmende und blühende Unternehmensentwicklung im informellen Wirtschaftssektor als regionallandschaftstypischer "Grass-Roots-Ansatz" in "Real Africa"!  
(Soutkuil im Canyon Nature Park Namibia, 1998)*

*Nicht nur bei der Frieda, die zur Zeit dieser Photographie schon Mitte sechzig war, gestaltete sich der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit unerwartet kurios: aus einem schlimmen Apartheidserbe ergab sich durch Vermittlung des CNP für das einstige Findel- und Missionsschulkind eine Erbschaft von der Tante und der doch noch lebenden Mutter in Deutschland. - Durch dieses Gründungskapital wurde die im "Neuen Namibia" verarmte Rentnerin am Ende eines schweren Lebens noch zur erfolgreichen Geschäftsfrau und unangefochtenen Clanchefin:*

*Ein informell-florierendes Taxigeschäft in Tseiblaagte, die berühmten "Stadtsafaris der Frieda mit dem roten Bakkie" für kraushaarige Bewohner eintöniger Viehposten im weiten Felde des Großen Namalandes, der Kredit für die Ausführung des kapitalistischen "Groot plan" des alten Lebensgefährten Stephanus Swartbooi mit der eigenen Ziegenherde auf Allmende im Namaland-Kommunalgebiet ...*

#### Fallstudie 4 - Gescheiterte Existenzgründung oder kollektive Bewußtseinsspaltung der Nama/Orlam?

*Vorgeschichte und amtliche Identität des Hauptakteurs:* Es geht in unserer vierten Fallstudie hauptsächlich um einen kraushaarigen Afrikaner, der christlich getauft und vermutlich Staatsbürger der Republik Namibia ist. Jedenfalls ist er 1954 in Südwesafrika geboren, in Südwesafrika/Namibia aufgewachsen und hat dort sowie in Angola Kriegsdienst in den südwestafrikanischen Streitkräften geleistet; allerdings besitzt er bis heute als amtliches Identitätsdokument nur einen abgelaufenen Personalausweis der "Administrasie van Suidwes-Afrika" mit Rassenvermerk "Kleurling/Coloured".

Die Administration der Republik Namibia, welche laut Gesetz eigentlich Identitätsdokumente für ihre Staatsbürger ausstellen müßte, hat das in gut einem Jahrzehnt nicht einmal für diejenigen geschafft, die bereits einen amtlichen Ausweis oder eine Geburtsurkunde aus der Mandatszeit besitzen und Antrag auf neue Papiere ohne Rassenvermerk gestellt haben. - Unzählige Namibianer, die laut Diktion der langjährigen Regierungspartei SWAPO zu der nebulösen Kategorie "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierte" gehören und überhaupt keine Identitätsdokumente besitzen, weil sie in entlegenen "Heimatländern" oder nach der Souveränität Namibias geboren sind, dürfen am formellen Geschäftsleben nicht teilhaben, weil man für Telefonanschluß, Bankkontoeröffnung, Fahrzeugregistration *etc.pp.* stets die Personalausweisnummer angeben muß. Solche Unpersonen werden auch willkürlich von "demokratischen Wahlen" ausgeschlossen, weil sie sich nicht ausweisen können.

Insofern ist unser Hauptakteur ein Privilegierter bezüglich amtliche Identität; der abgelaufene Personalausweis aus der Mandatszeit, in dem der Name "Simon April" steht, wird von Behörden und im Geschäftsleben weiter anerkannt. Nur Reisen über die Staatsgrenze sind Simon April vorläufig versagt, weil er trotz mehrfacher Antragstellung mit schriftlicher Bestätigung der Dringlichkeit durch seinen Arbeitgeber noch immer keinen Reisepaß besitzt. - Das bringt Nachteile im Beruf mit sich, weil er als leitender Angestellter eines Wildhaltungs- und Touristikunternehmens im Süden Namibias, welches auch Safaris in Nachbarstaaten unternimmt, nicht als Reiseleiter fungieren kann.

Die Muttersprache unseres Freundes ist unklar: die greise Mutter von Simon April ist halb deutsch und halb Nama/Orlam; sie spricht fließend Nama/Dama, Deutsch und Afrikaans. Der schon früh aus dem mühseligen Wanderarbeiterleben geschiedene leibliche Vater bestand aus mandatsbehördlich nur sehr schwer definierbaren genetischen Ingredienzen ("Kleurling/Coloured"); der Ziehvater, welcher sich des Knabens annahm, war ein deutsch-südwester Grenzfarmer. Simon April (alias "Kalupp", alias "Saaih") spricht daher fließend Nama/Dama, Afrikaans und Deutsch. Ist er nun ein Südwester, ein Namibianer, ein "typischer" Nama/Orlam, ein Mensch wie alle anderen? - Wir werden sehen.

#### *Namareigen Erster Akt: Auftritt bei den Rotgesichtern, Abgang zu den Namaleuten und Wiederkehr*

Ein Krauskopf mit handwerklichem Geschick, Deutschkenntnissen und Führungsqualitäten war in nur zwei Jahren vom halbverhungerten Gelegenheitsarbeiter zum allseits geachteten CNP-Hauptmann avanciert (4.10.1.2; S. 574; D11, S. 597). Aus eigenem Antrieb und mit Hilfe der innerbetrieblichen Sparförderung schaffte Simon April sich über einen Zeitraum von mehr als zwei Jahren Bauhandwerkszeug für den geplanten Schritt in die betriebswirtschaftliche Selbständigkeit an.

Motiviert und finanziell unterstützt wurde er darüberhinaus, den amtlichen Führerschein zu erwerben. Hohe Mobilität ist unbedingte Voraussetzung für Handwerksaufträge in einer Region, die zum einen nur dünn besiedelt ist und wo zum zweiten auf den Grenzfarmen fast alle Arbeiten ohne fremde Hilfe gemacht werden. In Aussicht gestellt wurde deshalb auch ein günstiger Kredit zur Anschaffung eines eigenen "Bakkie", sobald er im Besitz einer gültigen Fahrerlaubnis sei.

Zudem wurde weitere Teilzeitbeschäftigung in Form von Werkverträgen für Bautätigkeiten sowie als freiberuflicher Wander- und Jagdführer im CNP angeboten. Das wäre als Überbrückung bis zur Werbung und zum Abschluß von Werken auf dem freien Markt hilfreich gewesen. - Andererseits wäre eine solche Übergangsregelung auch zum Nutzen des CNP gewesen, weil dieser hervorragende Mitarbeiter nur schwer zu ersetzen war.

Doch der Mann verlor vorzeitig die Geduld: nachdem die theoretische Führerscheinprüfung geschafft war, erhielt er bis zur praktischen Prüfung die übliche "learners license", die aber nur drei Monate gültig ist. Nun konnte er vom CNP als Fahrer für Gütertransporte auf öffentlichen Straßen eingesetzt werden; anlässlich einer Versorgungsfahrt in sein Heimatstädtchen Bethanien wurde ihm ein größerer Hausbauauftrag in Aussicht gestellt. - Der CNP-Hauptmann kündigte sein Angestelltenverhältnis kurzfristig, aber korrekt zum Quartalsende.



P372

*Der CNP-Hauptmann Simon April alias "Kalupp", hier auf dem Höhepunkt seiner Traumkarriere in der Welt der "Rotgesichter". - Kuriose Eigendynamik bei der Förderung von Existenzgründungen im Umfeld eines integrierten Wildhaltungsunternehmens im Großen Namaland.  
(Canyon Nature Park Namibia, 1999)*

*Simon April, im Farmgarten Soutkuil für die Photographie festlich angekleidet, zusammen mit der Mutter seiner Kinder, Sanna Swartbooi, und mit der "Ouma", seiner Mutter, die wie der "Kalupp" fließend deutsch, nama und afrikaans spricht und denkt - und nichts von alledem ist!*

Nach eigenem Bekunden entscheidend für diesen schnellen Entschluß waren - außer der Aussicht auf den lukrativen Bauauftrag - noch weitere Faktoren: zu wenig Kontakt zu den beiden schulpflichtigen Kindern, die in der Nähe der Schule bei den Großeltern mütterlicherseits in Bethanien lebten. Hohe Arbeitslast und zu große Verantwortungsbürde bei zu niedriger Bezahlung im Canyon Nature Park Namibia. - Die Mahnung, bereits bestehende Baufirmen im Bethaniendistrikt seien wegen der generell schlechten Auftragslage meist arbeitslos, daher dürfe man als Anfänger nicht auf die vage Aussicht auf einen einzigen Bauauftrag vertrauen, fand bei dem euphorischen Unternehmensgründer kein Gehör. Trotzdem wurde Bedenkzeit angeboten, die formelle Kündigung hätte also jederzeit wieder zurückgezogen werden können.

Das bewirkte nun aber eine sehr merkwürdige Reaktion, die man fast als "typische Nama-Logik" bezeichnen könnte, weil das kein Einzelfall war: zusammen mit seiner Frau, die ebenfalls schon über zwei Jahre im CNP ansässig und in einer Verantwortungsposition angestellt war, beging der Mann einen Bagatell-Diebstahl an Firmeneigentum. - Vom CNP-Hauptverwalter zunächst unter vier Augen zur Rede gestellt, argumentierte der bis dahin grundehrliche Hauptmann, das hätte er tun *müssen*, um



seinen Entschluß, Canyon Nature Park Namibia zu verlassen, unumkehrbar zu machen; andernfalls wäre er doch nicht so dumm gewesen, sich beim Stehlen erwischen zu lassen. Zu lange schon sei er mit "List und Tücke" zum Bleiben bewogen worden, obwohl er doch schon länger trekken (weiterziehen) wollte. Der Diebstahl war somit zwanghaft; ein "Geist" hatte seine Hand geführt, damit er endlich "trekken" konnte! (Simon April dixit; vgl. 4.10.4.1)

Nun mußte einerseits der Diebstahl geahndet werden, andererseits sollte die Bestrafung wegen des "logischen" Motivs nicht zu hart sein. Das betriebsinterne CNP-Gericht (4.10.1.2), welchem der Hauptmann Simon April bis dahin stets als Beisitzer und Dolmetscher für Namasprache und Namalogik angehört hatte, hielt nun Gericht über ihn selbst und seine Frau. - Auf formelle Strafanzeige wurde verzichtet; um den übrigen Mitarbeitern aber zu zeigen, daß Diebstahl nicht akzeptiert wurde, selbst wenn das Motiv "namalogisch" war, wurden der Hauptmann und seine Frau zu Hilfsarbeitern degradiert. Gleichzeitig wurde jedoch allen CNP-Angehörigen deutlich gemacht, nach drei Monaten Bewährung würden die Leute wieder in ihre alten Führungspositionen eingesetzt.

Die Namalogik dieser CNP-Gerichtsbarkeit war allen Namaleuten im CNP verständlich; das war ja wie erwähnt kein Einzelfall, das Urteil entsprach dem Nama-Rechtsempfinden. - Wären alle vergleichbaren Eigentumsdelikte beim Magistrat offiziell angezeigt und damit dem in Namibia gültigen angelsächsischen Rechtssystem unterworfen worden, dann wären fast alle Namaleute im CNP bald amtlich vorbestrafte Kriminelle gewesen; zur Anzeige kamen deshalb nur schwere Fälle wie Diebstahl mit Einbruch und Sachbeschädigung, Wilderei und Raub. Diese Unterscheidung wurde wiederum nicht publik gemacht, um leichte Eigentumsdelikte nicht zu bagatellisieren.

Simon April konnte das Urteil sehr gut verstehen; schließlich war er als CNP-Hauptmann bis dahin selbst Beisitzer und Berater für Namalogik beim "CNP-Gericht" gewesen. Trotzdem konnten und wollten er und seine Frau, Sanna Swartbooi, das milde Urteil nicht akzeptieren: erstens, weil es der persönliche Stolz des Hauptmannes nicht erlaubte, wieder einfacher Arbeiter zu sein, und sei es nur für ein paar Wochen. Zweitens und zuvörderst jedoch, weil man ja ohnehin "trekken" wollte (nein mußte!). - Mit dem nächsten Transport fuhr das Paar "Simon & Sanna" nach Bethanien, und eine typische (!) "Namatragödie" nahm ihren weiteren Lauf:

Aus dem erhofften Hausbauauftrag in Bethanien wurde nichts, weil ein anderer Unternehmer, ein Bure, ein günstigeres Angebot gemacht hatte; ein zweiter Bauauftrag in Windhuk, vom CNP dann noch vermittelt, brachte weniger Geld ein als von dem euphorischen Unternehmensgründer erhofft. Gelegenheitseinkünfte des Mannes, aus Tätigkeiten als Hilfstreiber bei Viehauktionen, und der Frau, aus Gelegenheitstätigkeiten hinter dem "Bottlestore" in Bethanien, die von Medizinern als Ursache der weiten Verbreitung von "venereal diseases" und AIDS im Großen Namaland genannt werden, reichten kaum für das Essen, geschweige für neue Kleider oder gar Schuluniformen für die Kinder.

Die praktische Führerscheinprüfung wurde versäumt, denn dazu hätte man nach Keetmanshoop fahren müssen, und dafür hatte man kein Geld mehr. Das kleine Haus der Großeltern in Bethanien, wo man vorerst wohnen durfte, war viel zu klein für die ganze Sippe. So stellte man als armseligen Ersatz in dem "squatter camp" am Rande von Bethanien die Schrotblechhütte aus der Zeit vor der Tätigkeit im CNP wieder auf, die man in Kenntnis der eigenen Nomadennatur vorsorglich drei Jahre lang aufbewahrt hatte. Nun mußte auch der kleine Anteil an der kommunalen Ziegenherde beim Viehposten Soromas (im "Namaservat") verkauft werden, den man sich während der Zeit im CNP nach und nach aufgebaut hatte; die meisten Tiere hatte jedoch schon der kommunale Hirte verspeist - als Entschädigung für monatelang ausbleibenden Lohn.

Frustriert wandte sich das Paar wieder dem exzessiven Alkoholkonsum zu; dafür wurde in wenigen Wochen das Handwerkzeug versetzt, für welches man jahrelang gespart hatte. Und schließlich wurde auch noch der ganze bescheidene Hausrat in Form von Gasherd, Kühlschrank, Lampen, Koch- und Eßgeschirr, den man sich im CNP angeschafft hatte, samt der Blechhütte gestohlen. - Nun war man arbeits-, mittel- und obdachlos.

Ein halbes Jahr nach dem Abschied vom CNP, zerlumpt, abgemagert und krank (im gleichen Zustand wie schon einmal drei Jahre zuvor), bewarb sich der ehemalige CNP-Hauptmann Simon April um einen Gelegenheitsjob gleich welcher Art im Canyon Nature Park Namibia. Seine Frau, Sanna Swartbooi, ein halbes Jahr vorher noch eine stolze und hochgeachtete "Vorfrau" im CNP, hatte die Gelegenheitstätigkeit hinter dem "Bottlestore" in Bethanien inzwischen zum "Hauptberuf" gemacht. - Leider ist das kein Einzelfall, sondern tatsächlich eine "typische Namatragödie", ein ganz alltäglicher Reigen im Großen Namaland.



P373

*Eine Südwestafrikanerin an der Wende zum 21. Jahrhundert: die stolze CNP-Vorfrau Sanna Swartbooi - vor dem Gang in die Selbständigkeit hinter den Bottlestore in Bethanien ... (Canyon Nature Park Namibia, 1999)*

*Zwischenspiel: Analyse eines Phänomens - "Kollektive Bewußtseinspaltung der Nama/Orlam"*

Der Verfasser hat nicht vier Jahre zusammen mit Nama/Orlam gelebt und noch länger über dieses seltsame Volk nachgedacht, um es bei der bis jetzt nur oberflächlichen Analyse eines "typischen Namareigen" zu belassen. Das könnte leicht zu Rassismuskorrekturen führen oder noch schlimmer, zu einer Gleichgültigkeit, wie sie viele Rotgesichter und Schwarze in Namibia haben - und die sich etwa so ausdrückt: "Nama werden mit dem Messer in der rechten Hand, der Schnapsflasche in der Linken und mit der Neigung zum Viehdiebstahl geboren. Wer einem Nama vertraut, hat am Ende kein Vieh mehr und ein Messer im Rücken. Nama sind von Natur aus so; deshalb ist es zwecklos, ihnen aus Elend und Armut helfen zu wollen. - Wenn man die Hottentotten schon nicht totschiessen darf, dann läßt und hält man sie am besten dort, wo sie sind, nämlich in den Werften in der Peripherie der Städte oder noch besser auf möglichst abgelegenen Viehposten."

Wir haben eine tiefergehende Analyse versucht. - Das Resultat: fast jede(r) Nama/Orlam hat drei Namen, mindestens zwei ganz verschiedene Persönlichkeiten und leidet unter Bewußtseinspaltung!

- In unserem Beispiel ist "Simon" der christliche Taufname, der, sofern es solche gibt, auch in den amtlichen Identitätspapieren steht. In diesem speziellen Falle steht in dem Personalausweis, der noch von der "Administrasie van Suidwes-Afrika" ausgestellt worden ist: Name: Simon April; Geburtsjahr: 1954; Rasse: Kleurling/Coloured. Das alte Paßphoto zeigt einen jungen Krauskopf mit Bart. - Das ist die Person, welche wir bereits vorgestellt und aus europäischer Sicht zunächst etwas verständnislos

betrachtet haben; eigentlich ist das eine virtuelle Persönlichkeit, die nur auf dem Papier existiert, nämlich in den amtlichen Ausweispapieren und in unserer bisher noch unvollständigen Fallstudie.

• "Kalupp" ist der Farmname von Simon April; Nama/Orlamfrauen haben dementsprechend einen Hausnamen. - "Kalupp" gibt es auch in der physischen Wirklichkeit; er ist die "europide Identität" der gespaltenen Persönlichkeit. Diese europide Identität ist folgendermaßen entstanden:

Die Mutter von Kalupp ist das Kind eines deutschen Schutztruppensoldaten und einer Namafrau. Diese "Ouma" hat eine Zeitlang auf Soutkuil gewohnt, weil der Sohn für die Greisin sorgt. Daher ist die Geschichte dokumentiert. Als sie noch jung war, hat die Ouma auf einer "deutschen Farm" bei Helmeringhausen gelebt und gearbeitet. Sie spricht fließend deutsch. Der Vater von Kalupp, ein Nama/Orlam oder Coloured, so genau weiß man das nicht, ist schon früh abhandengekommen. Er ist einst in "die Republik" (RSA) gegangen, um in den Minen zu arbeiten und nie mehr nach Südwafrika zurückgekehrt.

Kalupp ist also ohne den leiblichen Vater aufgewachsen; aber der "deutsche Farmer", der hat ihm den Vater ersetzt. Noch heute leuchten die Augen des inzwischen eisgrauen Krauskopfes Kalupp, wenn er von dieser Zeit erzählt: "Der Deutsche" hat ihm alles beigebracht, was man zum Leben auf einer Grenzfarm braucht: Härte, Disziplin, Gründlichkeit, Zuverlässigkeit, Handwerk vom Mauern über Windpumpentechnik bis zur Fahrzeugreparatur, Viehhaltung, Jagen, Schießen und Schlachten. - Allerdings mit brutalen Erziehungsmethoden:

Einst handelte Kalupp sich eine schallende Ohrfeige ein und mußte zehn Kilometer weit zu Fuß zum Farmhaus zurücklaufen, nur weil er die Drahtzange für die Zaunreparatur vergessen hatte. Derweil wartete der Deutsche beim Fahrzeug und rauchte gemütlich seine Tabakspfeife, bis die Drahtzange endlich kam. An jenem Tag wollte er den Ziehvater umbringen, erinnert sich Kalupp, aber der war stärker, nahm ihm das Messer ab und gab ihm noch eine Ohrfeige. - Dann mußte Kalupp den Zaun alleine reparieren und abends wieder zu Fuß zum Farmhaus zurücklaufen. Weil er nicht pünktlich zum Abendbrot ankam, mußte er hungrig ins Bett.

Das war hart, aber es hat geholfen, erklärt Kalupp: deshalb braucht er auch als Hauptmann mit vielen verschiedenen Verantwortlichkeiten und Pflichten kein Notizbuch. - Tatsächlich hat er im CNP niemals etwas verloren oder vergessen. Die Inventuren der Flußcamps und die Versorgungslisten beispielsweise, ein paar hundert verschiedene Sachen, hatte Kalupp bei der Versorgungsfahrt nach Keetmanshoop stets genau im Kopf - ohne schriftliche Notizen (obwohl er sehr gut schreiben kann). Das war überhaupt nicht "namatypisch".

Kalupp hat in Angola für die Südafrikaner gekämpft, als Fallschirmjäger an vorderster Front. Da hat er sein Kriegstrauma erlitten, wie die meisten Namibianer seiner Generation - ohne psychologische Nachbetreuung: unverhofft angesprochen, fährt Kalupp zusammen wie ein erschrockenes Tier und ist sofort kampfbereit. Dann zittert er heftig am ganzen Leib und braucht eine Zigarette. - Kalupp ist Kettenraucher und braucht ständig Tabletten gegen die anhaltenden Kopfschmerzen.

Nach dem Krieg, nach der Souveränität Namibias, kehrte Kalupp auf die Farm zurück, auf der er aufgewachsen war. Jedoch, kurz darauf starb der alte Farmer. Das war während der großen Dürre 1992/93. Es gab keine Weide mehr. Die alte Farmersfrau mußte die Farm verkaufen und zog in die Stadt. Kalupp war zum ersten Mal arbeitslos, und die allgemeine wirtschaftliche Situation wurde immer schlechter für die "kommerziellen Farmer" in Namibia. - Üble Aussichten für einen Vormann, eine neue Anstellung zu finden. Mit Gelegenheitsarbeit auf verschiedenen Farmen schlug Kalupp sich jahrelang durch und kam so nach Bethanien.

Dort lebte Kalupp von der Hand in den Mund, von Gelegenheitsarbeit als Viehtreiber bei den vierteljährlichen Viehauktionen. Er wohnte zusammen mit den Nama/Orlam vom Bethanierstamm in der armseligen Blechhüttenperipherie des Missionsstädtchens. Dort traf er dann auch bald seine schöne Lebensgefährtin, eine "reinblütige" Swartbooi-Nama, mit der er zwei hübsche Kinder mit blondem Kraushaar zeugte. Das "Haus" der jungen Familie war eine winzige Hütte aus Schrottblech. - In Deutschland wäre es nach dem Tierschutzgesetz verboten, einen Hund so unterzubringen.

Als sich Simon April alias Kalupp und seine Frau (die keinen Personalausweis hat und im CNP später den Hausnamen Sanna Swartbooi annahm) im August 1997 im Canyon Nature Park Namibia um Arbeit bewarben, da waren beide fast bis zum Skelett abgemagert, krank und zerlumpt. - Im CNP blühte Kalupp regelrecht auf. Hier konnte er endlich wieder alle Charaktereigenschaften und Fähigkeiten gebrauchen, die er von dem deutschen Großvater geerbt und vom Ziehvater gelernt hatte. Bald schon war er der fähigste Vormann, den der CNP je hatte; später CNP-Hauptmann und Stellvertreter des Hauptverwalters im technischen Bereich.

Das Angebot, nach weiterer Einarbeitungszeit zusammen mit Sanna zum "zweiten Managerpaar" des CNP aufzusteigen, gefiel Kalupp allerdings gar nicht. - "Farmen mit Touristen", das war "nicht sein

Ding", erklärte Kalupp. Er bevorzugte selbständige Handwerksarbeit im technischen Bereich und vor allem die Viehhaltung.

• Wenn Kalupp die schöne Ziegenherde auf Waldsee sah, dann glänzten seine braunen Augen wie bei jedem Nama/Orlam, der Vieh sieht. Dann half der Hauptmann den Hirten beim Viehtreiben mit der Hingabe und traumwandlerischen Sicherheit, welche nur die alten Hirtenvölker haben. - Dann war *Saaih* in seinem Element; dann kam die "koisanide Identität" des Simon April zum Vorschein:

"Saaih" ist der Namaname unseres Freundes; die anderen Namaleute im Canyon Nature Park Namibia benutzten fast ausschließlich diese Anrede. Saaih war schon grauhaarig und genoß allein aufgrund seines Lebensalters die Hochachtung seiner jungen Stammesbrüder von Bethanien. Nur der alte Stephanus Swartbooi, der Pfeifenraucher und Neokapitalist, den wir in Fallstudie 3 kennengelernt haben, war in der CNP-Namahierarchie gleichrangig mit Saaih, weil er noch älter war. - Allerdings konnte der Stephanus trotz höherem Alter im Rang niemals höher stehen als der Saaih, weil er dem Stamme von Tseiblaagte (Keetmanshoop) angehörte; umgekehrt konnte der Stephanus, der in der CNP-Firmenhierarchie "nur" Vormann war, den Saaih vom Stamme Bethanien als vorgesetzten Hauptmann nur widerwillig akzeptieren!



P374

*Der CNP-Hauptmann Simon April alias "Saaih", hier im Mittelpunkt seiner Viehzüchterträume in der Welt der "Namamense". - Gescheiterte Existenzgründung oder kollektive Bewußtseinsspaltung der Nama/Orlam? (Viehposten Soromas im "Namareservat" bei Bethanien, 1999)*

*Hier haben wir unseren Freund anlässlich eines Höflichkeitsbesuches am Viehposten Soromas im "Namareservat" photographiert, welches Kaiser Wilhelm II, der "Groot Kaptein", den Namamense nach dem Hottentottenkrieg für immer gegeben hat - nicht eigens für die Photographie angekleidet ist "Saaih" diesmal mit dem Witbooi-Kopftuch, auf dem Arm trägt er "Ystervark" vom "Bruder" Nikki und in der Hand die stets qualmende Zigarette, welche das alte Kriegstrauma aus Angola ins Unterbewußte verdrängen hilft ...*

### *Namareigen Zweiter Akt: Bei den Namaleuten*

Nachdem "Saaih" durch seine Beförderung zum Hauptmann im Canyon Nature Park Namibia einen hohen Rang bei den "Rotgesichtern" und zudem gutes Einkommen hatte (und Kalupp alias Saaih nur noch in CNP-Khakiuniform nach Bethanien fuhr), stieg sein gesellschaftliches Ansehen auch ganz gewaltig bei den Stammesbrüdern, welche in Bethanien geblieben waren. - Selbst der "Hoofmann" (Häuptling) von Bethanien fragte den Saaih nun gelegentlich um Rat.

So bekam Saaih vom Hoofmann auch leicht die Genehmigung, im "Namareservat" (heute: Communal Land) von Bethanien eine eigene Ziegenherde zu halten, und zwar an dem alten Viehposten Soromas. Der liegt etwa 10 km südlich des Städtchens Bethanien. Dort, auf Soromas, haben wir den "Simon April" und seine Frau "Sanna Swartboo" manchmal besucht, wenn sie ein paar Wochen Urlaub vom Canyon Nature Park hatten. - Das war meist in den langen Sommerschulferien, denn dann konnten auch die beiden Kinder mit nach Soromas, die sonst bei den Großeltern in Bethanien wohnten. Der Rest der großen Sippe war dann meist auch auf Soromas versammelt.

Im "Namareservat" gab es jedoch keinen "Simon" und keine "Sanna". Den Namanamen von "Sanna" wollen wir hier verschweigen wegen der stark marktorientierten Tätigkeit hinter dem "Bottlestore" in Bethanien, welche sie unter oder in anderen Umständen später vielleicht wieder aufgegeben hat. Jedenfalls gab es auf Soromas auch keinen Kalupp, sondern nur Saaih. - Auf Soromas, im alten Nama-Stammesland, da war Saaih stets ganz Nama!

Mit den Augen des Europäers betrachtet ist Soromas wohl nur eine Ansammlung armseliger Blechhütten um eine Viehtränke an einer alten Windpumpe im weiten, dünnen und staubigen Veld von Bethanien: ökologisch degradierte Allmende. - Doch Saaih hat den Verfasser einst mit leuchtenden Augen herumgeführt und erklärt, warum Soromas das Paradies auf Erden für ihn ist:

Zehn Ziegen in der kopfstarken, kommunalen Herde gehörten ihm damals persönlich, nach und nach angeschafft aus den Ersparnissen aus seinem Gehalt als Hauptmann im Canyon Nature Park Namibia. Diese Tiere sollten der Grundstock für seine selbständige Existenz als Viehhalter auf dem alten Nama-Stammesland sein. - Das war "sein Ding"; hier war sein Land!

"Der Kaiser hat den Namaleuten Soromas geschenkt", erfuhren wir von Saaih. "Der Kaiser" hatte den Tiefbrunnen geschlagen, die Windpumpe aufgestellt, den massiven Bruchsteindamm und die Viehtränke gebaut. Sogar geimpftes Vieh hatte "der Kaiser" den Namaleuten geschenkt, nachdem sie ihre Herden durch die große Rinderpest und den Groot Oorlog (Krieg) gegen die Deutschen verloren hatten. - Saaih zeigt uns noch ein paar andere Viehposten im "Namareservat". Auch die hat "der Kaiser" den Namaleuten eingerichtet, erklärt Saaih weiter. "Das ist alles Namaland, kein Bure konnte uns dieses Land wegnehmen und keiner der Swartmense (Schwarzes Volk) in der neuen Regierung könnte dies, weil die Namamense (Namavolk) dieses Land nämlich vom Kaiser bekommen haben!"

Hätten die Hottentotten damals einen "Groot Oorlog" gegen ihren alten Erbfeind, nämlich die "Herero-Swartmense" verloren, dann hätten sie nicht nur ihr restliches Vieh eingebüßt, sondern wären allesamt erschlagen oder versklavt worden. - "Der Kaiser" dagegen war ein gütiger Sieger, ein großer Oberhäuptling der Namaleute, ein "Groot Kaptein"! - Die kluge Landpolitik, welche das Deutsche Reich nach dem "Hottentottenkrieg" betrieben hat, wohl nach dem Rat des langjährigen Gouverneurs von Südwestafrika, Major Leutwein, der bekanntlich ein ausgezeichneter Kenner der südwestafrikanischen Völker war, diese Landpolitik von vor einem Jahrhundert hat offenbar Auswirkungen bis zum heutigen Tag!

"Simon" und "Kalupp" sind vergessen, wenn "Saaih" mit seiner ganzen Sippe, vor allem aber mit den Kindern, die er so liebt, und mit seinen eigenen Ziegen auf Soromas im Namaland ist. - Deshalb vergißt der sonst absolut zuverlässige Kalupp auch stets, rechtzeitig aus dem Urlaub in den Canyon Nature Park Namibia zurückzukehren, wo er ein komfortables Haus, regelmäßiges Einkommen und einen wichtigen Verantwortungsposten hat. - Im Canyon Nature Park Namibia lebt der Europäer, dort lebt der "Kalupp" in der tiefgespaltenen Persönlichkeit des "Simon April"; im Namaland hingegen, auf Soromas, dort lebt die zweite bzw. dritte Identität: dort lebt der Nama "Saaih".

### *Zwischenspiel: Vergleichende Analyse eines Phänomens - Kein Einzelfall!*

Ist Simon April vielleicht doch nur ein kurioser Einzelfall, möglicherweise wegen der eigenartigen Erziehungsmethoden des "deutschen Farmers" oder wegen des Kriegstraumas? - Wir erinnern uns an Nikki Siebert, den jungen Krauskopf aus der zweiten Fallstudie, der zu der jüngeren Generation gehört: er ist auf der eigenen Farm seiner Nama/Orlam-Familie aufgewachsen ("Oom" Hendrik Siebert; Fallstudie 1) und war nicht im Krieg; er hat die Sekundarstufe einer Schule im souveränen Namibia besucht und mit Erfolg abgeschlossen. - Bei ihm ist die typische Bewußtseinspaltung der Nama/Orlam besonders kurios ausgeprägt und deutet auf genetische Hintergründe:

Nikkis linkes Auge ist schlecht. Das ist ein Geburtsfehler. Wenn das linke Auge trüb ist und halb geschlossen, dann denkt der europid-koisanide Mischling (F2-Generation) wie ein Nama. Dann "baut er Kack" in der Welt der Rotgesichter oder er argumentiert mit "Nama-Logik" - der Vormann von Waldsee, der sonst so zuverlässig ist und so diszipliniert wie sein Vater Hendrik (F1-Generation). - Das sieht dann so aus (unvollständige Auswahl):

Obwohl der Bauplan genau durchgesprochen ist, mauert Nikki einen Raum ohne zweite Tür und ganz ohne Fenster als Gästeunterkunft im Canyon View Camp. - Die traditionelle Namabehausungen haben keine Fenster, weil sie nur als Schutz vor Sonne, Wind und Raubtieren dienen. - Daß Europäer überhaupt Fenster an ihren Häusern haben, ist schon kurios genug; immerhin kennt man das aber von zuhause, denn das Elternhaus wurde ja einst von dem deutschen Urgroßvater Siebert gebaut. Daß Touristen in ihren Bungalows nun aber ebenfalls Fenster brauchen, um den Ausblick über den Großen Canyon zu genießen, für den sie eigens angereist sind, das muß man sich erst mühsam ins europide Bewußtsein rufen - und dann entsprechend handeln.

Wenn der sauber verlegte Fliesenboden in dem neuen Bungalow in Richtung Haustür abfällt, dann hat der koisanide Nikki das entsprechend der "Nama-Logik" ganz unbewußt richtig gemacht. - Denn Namabehausungen haben kein wasserdichtes Dach, und es ist praktisch, wenn das Regenwasser zur Tür hinausläuft. - Namabehausungen haben aber auch kein Bad, im Gegensatz zu Behausungen für europäische Touristen. In Bungalows für Fernreisende, die für eine komfortable Übernachtung im Canyon View Camp soviel bezahlen müssen wie ein CNP-Vormann im Monat verdient, ist es sehr unpraktisch, wenn das Duschwasser nicht in den Gully fließt, den der Nikki selbst im Bad eingebaut hat, sondern quer durch Schlafzimmer und Wohnzimmer zur Haustür hinausläuft.

Der Fahrzeugführer Nikki Siebert, der endlich eine "learners license" hat, überschlägt sich mit stark überhöhter Geschwindigkeit; das geliehene Auto ist schrottreif und die Passagiere fast auch. Der Nama in Nikki wundert sich, wie das nur kommen konnte (sein linkes Auge ist trüb). Der objektive Beobachter wundert sich überhaupt nicht: Nikki hatte nur kurz und unbewußt von seinem europiden auf das koisanide Bewußtsein umgeschaltet und sich über die schnelle "Karre" des Schwagers gefreut. Moderne Fahrzeuge europäischer Bauart haben bei Tempo 120 km pro Stunde auf einer Schotterpiste allerdings ein ganz eigenartiges Fahrverhalten: in Kurven kommt die Fliehkraft ins Spiel. - Das kennt man von einer Eselskarre nicht; da kommt höchstens die Schwerkraft ins Spiel, wenn der betrunkene Nama herunterfällt.

Nikkis linkes Auge ist auch dann halb geschlossen und trüb, wenn er nach einer solchen "klein mislikheid" zur Rechtfertigung seines ihm doch etwas peinlichen Handelns mit "typischer Nama-Logik" argumentiert: "Die Touristen können sich doch vor den Bungalow setzen, wenn sie Aussicht haben wollen; im Haus ist es tagsüber sowieso viel zu heiß." / "Wenn das Duschwasser zur Haustür hinausläuft, hat das doch einen großen Vorteil, dann gibt es nie Probleme mit verstopftem Gully." / "Der Bakkie war nicht in Ordnung, die Lenkung hat plötzlich nicht mehr funktioniert, mein Schwager ist selbst schuld, wenn er mir seine alte Schrottkiste ausleiht."

"Nikki, du denkst wieder wie ein Nama", sagt man ihm dann, "dein Auge verrät dich!" (Auch sein Vater "Oom Hendrik" sagt ihm das so). - Der europide Nikki wird sich dann sofort darüber bewußt; er leidet sehr unter seiner Bewußtseinspaltung, denn er *will* kein Nama sein. Er will der Nikki Siebert sein, den wir in Fallstudie 2 kennengelernt haben. Dann wird das linke Auge plötzlich ganz klar, und der Krauskopf mit Namen Nikki ist wieder ein ganzer Siebert: "Jong, ek het kak gebou. Ek sal weer reg maak." (Junge, ich habe Mist gebaut. Ich bringe das wieder in Ordnung.)

### *Namareigen Dritter Akt: Kleine Zeitreise durchs Große Namaland - Sitzen, Trekken, Betteln, Oorlog?*

Wie anfangs geschildert, hat Simon April alias "Kalupp" bei seinem gescheiterten Versuch, sich in der Welt der Rotgesichter als Handwerksunternehmer selbständig zu machen, auch die Ziegenherde von "Saaih" bei den Namaleuten auf Soromas verloren, weil er den kommunalen Hirten nicht mehr entlohnen konnte. Zuletzt haben wir das Paar "Simon & Sanna" im September 2000 in Bethanien getroffen. Da waren sie beide völlig betrunken vor dem "Bottlestore", und Kalupp hat wieder zuerst um Geld und dann um Arbeit im CNP gebettelt. - "Mal sehen, was sich machen läßt", haben wir ihn schweren Herzens getröstet und zwanzig Dollar für ein paar Bier geschenkt. Damals war bereits klar, daß CNP in bisheriger Form nicht mehr lange existieren würde, u.a. weil sich die Hauptinvestoren zurückgezogen hatten; daher gab es einen vorläufigen Anwerbestopp.

Zwei Wochen danach sind wir dann wieder nach Bethanien gefahren, um Kalupp Arbeit anzubieten. Es gab einen lukrativen Bauauftrag bei einer Nachbarin des Canyon Nature Park Namibia, im privaten Naturreservat "Canyon"; dort arbeiteten zu jener Zeit auch Oom Hendrik und Nikki Siebert als selbständige Bauunternehmer "Siebert & Siebert" (Fallstudien 1 und 2). - "Nein", erfahren wir

von "Sanna", die wir wie üblich am "Bottlestore" finden und die noch stets völlig betrunken ist. "Kalupp kann nicht mitkommen." - "Saaih ist auf Soromas!"

Dort haben wir "Saaih" im November 2000 noch einmal besucht: er hatte eine Anstellung als Oberhirte gefunden beim "Hoofmann" von Bethanien, der nach dem guten Regen am Jahresanfang 2000 auf Soromas eine große Herde stehen hatte. Für 50% des Herdenzuwachses als Hirtenlohn hatte "Saaih" sich bei seinem Namahäuptling verdingt; das war kein schlechtes Geschäft im Kontext der regionaltypischen Beteiligungsstrukturen an Viehhaltung, wo Landbesitz bzw. traditionelle Kontrolle über Allmende viel, Hirtentätigkeit aber wenig Anteile am Herdenzuwachs und Gewinn einbringt. - Der kraushaarige Namibianer, in dessen Ausweis "Simon April" steht, der war nun nicht mehr "Kalupp", sondern war ganz Nama geworden; er war jetzt nur noch "Saaih" und wollte unbedingt wieder Herdenbesitzer werden - im alten Stammesland der Namaleute.

Wenn aber die nächste Dürre kommt, wenn die Weide im Großen Namaland wieder erschöpft ist wie schon so oft und das Vieh eingeht, dann muß der Namanomade wieder "trekken". - Früher haben die Namamense dann Oorlog (Krieg) gemacht gegen die Herero-Swartmense und gegen die Deutsch-Rotgesichter. Man hat also die Nachbarvölker überfallen und ihnen das Vieh abgenommen, die Männer erschlagen, Frauen und Kinder versklavt; die seßhaften, europiden Farmer wurden ausgeraubt und den fahrenden Händlern beim "Wagenabladen" nachgeholfen. - Diese Zustände, die vor der "Pax Germanica" in Südwestafrika herrschten, sind historisch hinreichend dokumentiert.

Aber was wird unser "Saaih" tun, wenn die nächste Dürre ins Große Namaland kommt, ganz konkret nach Soromas? Dann wird der alte Kriegsveteran Kalupp bei einem "weißen" Farmer, der in weiser Voraussicht rechtzeitig sein Vieh verkauft und Geld gespart hat, um über die Dürre zu kommen, oder bei einem europiden Fremdenverkehrsunternehmer, der "mit Wild und Touristen farmt" und daher kaum von Weidemangel betroffen ist, wieder einmal um Brot und Arbeit betteln - falls es die "Rotgesichter" dann in Namibia noch gibt.

Und wenn nicht, wenn die "Weißen" von den "Schwarzen" tatsächlich aus Afrika verjagt werden, wie von langjährigen Staatspräsidenten in der Region ausführlich getestet und empfohlen? - Was tut ein psychisch labiler, armer, hungriger und herrenloser Namakrieger, der mit dem Sturmgewehr aus dem Angolakrieg, das auf Soromas vergraben ist, nachweislich ebensogut umgehen kann wie mit Namaziegen, Hererorindern und Ambofrauen? - "Kalupp" ist nicht der einzige Kriegsveteran im Großen Namaland!

*Diskussion:* Unsere vierte Fallstudie analysiert den gescheiterten Versuch eines CNP-Angehörigen, eines sehr fähigen Hauptmannes, ein selbständiges Handwerksunternehmen im Umfeld des Canyon Nature Park Namibia zu gründen, sowie den früheren, weiteren und potentiellen Lebensweg jenes Hauptakteurs und seiner Lebensgefährtin. - Die skizzierte Entwicklung von "Simon & Sanna" unmittelbar vor, während und nach ihrer Tätigkeit im europäisch geführten Unternehmen CNP kann man aufgrund ihrer regionaltypischen Circularität durchaus als "Namareigen" bezeichnen.

Auch dieser vierte Fall ist, genau wie die ersten drei, in mancher Hinsicht kein kurioser Sonderfall; der "Namareigen" ist vielmehr Ausdruck einer Allgemeinheit, man könnte sagen einer "kollektiven Bewußtseinspaltung" der einst überwiegend koisaniden Nama/Orlam-Ethnie. Wir haben eine zweite Persönlichkeit charakterisiert, die sich selbst darüber bewußt ist, weil sie den intellektuellen Horizont dazu hat (Nikki Siebert); weitere Fallstudien mit anderen Namaleuten könnten geliefert werden.

Das Phänomen "kollektive Bewußtseinspaltung der Nama/Orlam" ist wohl das psychologische Resultat von rund zwei Jahrhunderten christlicher Mission, abendländischem Sendungsbewußtsein, europider und negroider Immigration, ethnischer und kultureller Vermischung sowie ausländischer Besatzung des Großen Namalandes; zunächst kamen Buren, Orlam, Jonker-Afrikaner und Herero, dann Briten, Deutsche und Buren-Afrikaaner, gegenwärtig werden die "Swartmense" und "Kaffers", also Ambo in Namibia und Xosa in RSA von den Namaleuten als fremde Besatzer empfunden. Dieses Problem, das mit der schwindenden ethnischen Identität eines ganzen Volkes verknüpft ist, erinnert an alte Kulturvölker in anderen Erdregionen, welche an der Konfrontation mit der Moderne zugrundegehen. Wachsendes kulturelles Selbstbewußtsein, das solchen Tendenzen entgegenwirken könnte, ist bei den Nama/Orlam gegenwärtig nicht zu erkennen; aktiver Widerstand gegen Fremdbestimmung und Diskriminierung durch die Zentralregierungen ist ebenfalls nicht sichtbar.

Allerdings gab es eine solche Situation in der Geschichte der Nama/Orlam schon einmal, und zwar unter dem Joch des gewaltigen Maherero im 19ten Jahrhundert. Der Visionär und Volksheld Hendrik Witbooi, der in der Republik Namibia heute wieder als "Befreiungsheld" verehrt wird, hat die Namaleute damals ganz unerwartet geeint und (mit anderen berühmten Namakapitänen wie Morenga, Cornelius, Johannes Christian und Morris) in den berühmten Groot Oorlog gegen die schwarzen und weißen Besatzer des Großen Namalandes geführt. - In Deutschland ist diese alte Geschichte als

"Hottentottenaufstand" bekannt; im kuriosen politisch-administrativen Umfeld der Republik Namibia ist es nicht ganz unwahrscheinlich, daß so etwas bald wieder geschieht.



*Ein Südwestafrikaner an der Wende zum 21. Jahrhundert: Wovon träumt der eisgraue Krauskopf gerade? - Partizipation an weltmarktorientierter Wildhaltung mit Fremdenverkehr im Kontext einer kollektiven Bewußtseinsspaltung der Namaleute? (Canyon Nature Park Namibia, 1999)*

*Träumt der alte Kriegsveteran "Simon April", der als farbiger Mensch einst auf der Seite der weißen Südafrikaner im roten Angola gegen die schwarzen Kommunisten gekämpft hat, von einer Zweiten Republik Namibia, in der er vielleicht endlich doch noch einen Personalausweis ohne den Rassenvermerk bekommt?*

*Träumt "Kalupp", der mütterlicherseits Enkel eines deutschen Schutztruppensoldaten sowie Ziehsohn eines deutschen Farmers bei Helmeringhausen ist, von einer eigenen Farm mit Vieh, Wildhaltung, Touristik und Handwerksbetrieb ähnlich wie CNP, wo er mit den ererbten, anerzogenen und erlernten Werten, Tugenden und Fähigkeiten jener Vorväter eine steile Karriere bis zum Hauptmannsposten gemacht hat - in der Welt der Rotgesichter aus dem Ganz Neuen Deutschland, die Menschen nicht mehr wegen ihrer Hautfarbe oder Haartracht diskriminieren?*

*Träumt "Saaiah" von der eigenen Viehherde und dem unendlichen Großen Treck im Großen Namaland, wo Zuverlässigkeit, Disziplin, Pünktlichkeit und ähnliche "Sekundärtugenden" überhaupt keine Bedeutung haben - weil am flimmernden Horizont der Raum und die Zeit zusammenfließen?*

Die postulierte Bewußtseinsspaltung geht nicht nur durch Köpfe von Einzelpersonen, sondern auch durch die Nama/Orlam-Population(en). - Wir haben Persönlichkeiten vorgestellt, welche zur europid-koisaniden Mischlingsgeneration F1 gehören und in einer europäischen Familie bzw. Missionsstation aufgewachsen und erzogen worden sind, nämlich Hendrik Siebert (Fallstudie 1) und Elfriede Nail (Fallstudie 3); solche Mischlinge verhalten sich als Privatpersonen wie auch im selbständigen Geschäftsleben (sofern sie die Chance dazu haben) eher wie Europäer. Den alten Stephanus Swartbooi hingegen (Nebenakteur in Fallstudie 3), kann man allein aufgrund seines typisch koisaniden Habitus fast noch als "reinblütigen" Nama bezeichnen, außerdem ist er im Felde von Tses und Berseba, also im traditionellen Namaumfeld aufgewachsen; entsprechend verwurzelt sind seine Jagdinstinkte, Viehzüchtermentalität und Namasippenbewußtsein.

Nikki Siebert (Fallstudie 2) und Simon April alias "Kalupp" alias "Saaiah" (Fallstudie 4) hingegen sind europid-koisanide Mischlingsgeneration F2, zudem in einer Überlappungszone von europidem und koisanidem Kulturkreis aufgewachsen und erzogen (im CNP und Umfeld gab es auch mehrere analoge Fälle mit negroidem Einschlag, darunter ein Nama-Buren-Hereromischling, der als Vormann im CNP ähnlich kuriose Verhaltensmuster an den Tag legte wie die Hauptleute Simon April und Nikki Siebert). - Solche Nama/Orlam sitzen von Geburt an zwischen allen Stühlen bezüglich Natur- und Kulturhintergrund; es sind tiefgespaltene, wankelmütige Persönlichkeiten aus der Sicht von



europiden sowie von bantusprachigen Afrikanern, aber auch aus der Sicht von Namaleuten, die noch im schwindenden, koisaniden Kulturkreis verankert sind.

Wenn man akzeptiert, daß diese eigenartige Wankelmütigkeit bei einer weit überwiegenderen Mehrheit der regionalen Bevölkerung existiert, und der Verfasser hat nach mehrjährigem Zusammenleben mit Namaleuten keinen Zweifel daran, dann hat das Auswirkungen auf die Möglichkeiten und Grenzen, Nama/Orlam in moderne, weltmarktorientierte Wildhaltungs- und Fremdenverkehrsbetriebe dauerhaft zu integrieren, sowie gravierende Implikationen für die weitere Entwicklung von Wildhaltung mit Touristik und Partizipation der Namaleute als Landnutzungsform im Großen Namaland generell. - Ein Konzept dafür wird im Synthesenkapitel der vorliegenden Arbeit geliefert (5.1.3).

#### 4.10.3 Förderung von Namasprache, -brauchtum und -kunst

Das komplexe Namaidiom ist im Süden Namibias noch weit verbreitet, obwohl Afrikaans Lingua franca ist, Englisch seit der staatlichen Souveränität als offizielle Amtssprache dient, und Oshiwambo sich mit den demographisch und politisch dominierenden Ambo von Norden her ausbreitet. Von den Bräuchen, Traditionen und Kunstfertigkeiten der alten Namaleute hingegen, von welchen die ersten, europäischen Reisenden und Missionare noch berichtet haben, ist bei den Nama/Orlam der Gegenwart nicht mehr viel übrig. - Zu lange wurde das Kulturgut der Nama von den europiden Siedlern und der von "Weißen" dominierten Administration geringgeschätzt und unterdrückt; eine Folge davon ist die in 4.10.2 anhand von Fallstudie 4 skizzierte "kollektive Bewußtseinspaltung".

Nach der völkerrechtlichen Souveränität Namibias hat sich an der kulturellen Diskriminierung kaum etwas geändert, denn nun dominiert die sogenannte "Bantukultur"; Förderung von Sprache und Kulturerbe der ethnischen Minderheiten paßt nicht zur "Mainstream Development" des Landes und zu dem Ansinnen der Regierung, eine nationale Identität zu schaffen. Bedauerlich daran ist wohl, daß die wenigen Namaleute, welche traditionelle Kenntnisse und Fertigkeiten noch haben, sich über den hohen Wert solcher Kulturgüter für die soziale Integrität und kulturelle Identität ihres Volkes überhaupt nicht bewußt sind. - Im Canyon Nature Park wurde versucht, Kulturbewußtsein zu wecken, indem Namasprache, -brauchtum und -kunst geachtet und gefördert wurden; das war auch der Motivation von Mitarbeitern und Bindung von Namaleuten an das Wildhaltungsunternehmen dienlich (4.10.1.2).



P 376

Die CNP-Nähgruppe in traditioneller Namatracht im Farmgarten Soutkuil; von links: Sarah Kasper, Elfriede Nail, Stella Guthörl, Sanna Swartbooi. - Förderung von Sprache, Brauchtum und Kunst der Regionalbevölkerung in einem integrierten Wildhaltungsunternehmen! (CNP, 1998)

Beispiel: Die "Sprechende Speisekarte" im Panoramarestaurant (S. 375). Den Gästen (überwiegend Europäer) wurden Speisen und Getränke vom Küchen- und Restaurationspersonal stets in mehreren Sprachen angekündigt und erklärt, und zwar je nach Herkunft der Reisenden in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch und danach stets auch in Afrikaans, Oshiwambo und Nama/Damara. Das war für die Touristen außerordentlich interessant, denn die meisten kannten das seltsame Nama/Damara-Idiom mit den Klick- und Schnalzlauten überhaupt noch nicht; das Konzept wurde zu einer Fremdenverkehrsattraktion (4.8.2). - Zugleich wurde das kulturelle Selbstbewußtsein der Namaleute im CNP gefördert; die "Sprechende Speisekarte" wurde bald zu einem Schauspiel, welches die Namaleute aus eigenem Antrieb und Freude an der Sache weiterentwickelt haben, indem die typische Körpersprache der Koisaniden eingebaut wurde, z.B. Nachahmung der verschiedenen Wildarten.

Obwohl nur noch bei einzelnen CNP-Angehörigen vorhanden, wurden die sagenhaften Fähigkeiten der Koisaniden im Ausmachen von Wild und Fährtenlesen gefördert, indem solche Leute im praktischen Jagd- und Touristikbetrieb eingesetzt wurden (z.B. der alte Stephanus Swartbooi aus dem Felde von Tses). Ebenso wurde tradiertes Wissen über Heil-, Gift- und essbare Pflanzen und Tiere anerkannt und gefördert, indem ein Teil dieses Wissens in das Begleitheft für den Naturlehrpfad im CNP eingebaut wurde; hier hat sich Sarah Kasper aus dem Felde von Aus besonders hervorgetan. - Leider fand sich im Untersuchungszeitraum kein Bearbeiter für systematische Sammlung und wissenschaftliche Dokumentation der umfangreichen, ethno-botanischen und ethno-faunistischen Kenntnisse einzelner CNP-Angehöriger.



P377

*Die CNP-Tanzgruppe beim Auftritt anlässlich einer Betriebsfeier. - Förderung von Sprache, Brauchtum und Kunst der Regionalbevölkerung in einem integrierten Wildhaltungsunternehmen! (Anwesen Soutkuil im CNP, 1998)*

Traditionelle Fertigkeiten und Kenntnisse der Namaleute im Umgang mit Vieh waren bei allen Männern noch vorhanden, die auf Farmen und nicht in der Peripherie der Städte aufgewachsen sind (vgl. Fallstudien in 4.10.2); das wurde gefördert und genutzt für die bescheidene Viehhaltung im CNP-Betriebsrahmen - allerdings nicht bei der Förderung von Existenzgründungen im Umfeld des integrierten Wildhaltungsunternehmens, weil die Viehhaltermentalität im Großen Namaland stark genug verankert ist, um landschaftsökologisch bedenklich zu sein.

Nicht zuletzt wurden im Canyon Nature Park Namibia eine Gesangsgruppe, Tanzgruppe, Nähgruppe sowie eine Bastelgruppe gegründet, in denen sich vor allem die Namafrauen mit ihren traditionellen Handwerks- und Kunstfertigkeiten begeistert engagierten. Das waren nicht nur sinnvolle Freizeitbeschäftigungen, sondern auch Bereicherungen für die Touristik: alle Gäste im Canyon View Camp z.B. bekamen von Mitgliedern der Gesangsgruppe, die gerade Dienst in der Lodge mit Canyonblick

hatten, zum Abschied ein Ständchen gesungen, was für sehr positive Erinnerungen an den Aufenthalt im CNP gesorgt hat. Im Kontext der Fremdenverkehrsförderung bereits erwähnt wurden Pläne zum Aufbau einer traditionellen Namawerft (4.8.2.4). Betont sei jedoch: primäres Ziel des Unternehmens war Aufbau eines lebendigen, integrierten Landnutzungssystems mit Schwerpunkt Wildhaltung und Partizipation der Bevölkerung, nicht Einrichtung eines anachronistischen Naturschutzgebietes oder Kulturlandschaftsmuseums mit Hottentotten in traditionellen Basthütten.



P378

*Die CNP-Gesangsgruppe beim Auftritt anlässlich einer Betriebsfeier. - Förderung von Sprache, Brauchtum und Kunst der Regionalbevölkerung mit bemerkenswerten Synergismen bezüglich kulturellem Selbstbewusstsein der Mitarbeiter und Attraktivität der Gastronomie in einem integrierten Wildhaltungsunternehmen! (Anwesen Soutkuil im CNP, 1998)*

*Achtung und Förderung von Namatraditionen führte nicht nur zu Identifikation mit dem integrierten Wildhaltungsunternehmen und stärkerer Bindung der vom Nomadeninstinkt beherrschten Namaleute an "ihren" CNP. Die "Sprechende Speisekarte" war eine wichtige Komponente des mehrfach ausgezeichneten Gastronomiekonzeptes der "Lodge mit Canyonblick"; das Ständchen der CNP-Gesangsgruppe zum Abschied bewirkte, daß die meisten Gäste mit Tränen in den Augen schieden und vom Canyon View Camp im CNP nur die allerbesten Erinnerungen mitnahmen. - Werbeeffekte für den CNP-Touristikbetrieb, welche mit Zahlen nicht zu fassen sind!*

#### 4.10.4 Natur- und Kulturgrenzen

##### 4.10.4.1 Grenzen für betriebliche Integration

###### *Sprachbarrieren, Bildungslücken und Parallelwelten*

Ein Hauptgrund, warum Nama/Orlam, aber auch Buren aus der Region anfangs nur schwer für die unmittelbare Gästebetreuung im CNP-Gastronomie- und Touristikbetrieb eingesetzt werden konnten, waren Sprachbarrieren; die meisten Leute in der Karrasregion sprechen nur Nama und/oder Afrikaans. Diese Idiome sind Fernreisenden aus den Industrieländern der Nordhemisphäre, also der Hauptkundschaft der regionalen Touristikindustrie, kaum geläufig. - Es gab wohl einzelne Nama bzw. "Coloured" in der Belegschaft, die auf Farmen von Deutsch-Südwestern aufgewachsen sind und daher fließend Deutsch sprechen; diese konnten sich gut mit den im Untersuchungszeitraum überwiegend deutschsprachigen Namibiatouristen verständigen, hatten aber keine Englischkenntnisse

zur Kommunikation mit anderen Landsmannschaften; umgekehrt verhielt es sich mit den wenigen Namaleuten und Buren, die etwas Englisch konnten.

Für Büro- und Verwaltungstätigkeiten gibt es fast überhaupt keine Grundlagen; Schreiben und Rechnen fiel den meisten Namaleuten im CNP schwer, einige waren Analphabeten. Diejenigen mit besserer Schulbildung haben meist nur sehr mangelhafte Englischkenntnisse; im Verkehr mit der zunehmend von Ambo dominierten Administration ist das ein gravierendes Hindernis, denn die Leute aus dem hohen Norden Namibias sprechen wohl mehr oder weniger gut Englisch, jedoch kein Afrikaans oder Nama (und zwar grundsätzlich nicht, selbst wenn sie es beherrschen!). Ähnliche Sprachgrenzen gibt es zu ausländischen Reiseveranstaltern und -vermittlern. Kein(e) einzige(r) der "reinrassigen" Namaleute im CNP hätte in absehbarer Zeit betriebswirtschaftliche Verantwortung an einem wichtigen Büroposten übernehmen können! - Die Mischlinge aus der europid-koisaniden F1 oder F2 Generation ("Coloured"), welche generell bessere Schulbildung haben und nach Einarbeitung für gehobene Managementpositionen in Frage kommen, streben eher nach Selbständigkeit (4.10.2).

Die meisten Namaleute im CNP kannten Windhuk nur vom Hörensagen. Deutschland, Europa waren mysteriöse Länder in unerreichbarer Ferne; Versuche, die Entfernung dorthin in Tagesreisen (zu Fuß, mit der Eselskarre oder mit dem Landrover) begreiflich zu machen, bewirkten stets frohes Gelächter über das Lügenmärchen! - Doppelt so weit wie Windhuk wurde bestenfalls akzeptiert; knapp hinter dem fernen Amboland; nur einer, der in der südafrikanischen Armee gekämpft hatte, gab zu bedenken, dort liege doch noch Angola; und ein anderer, dessen Urgroßvater als Schutztruppensoldat ins Land gekommen war, erinnerte sich an die alte Familiensaga, der Urahn hätte für die Anreise nach Lüderitzbucht sechs Wochen mit dem Schiff gebraucht. - Allerdings war niemand je selbst mit dem Schiff gefahren und konnte einschätzen, wie schnell das fährt; viel weniger noch die Geschwindigkeit eines Flugzeuges. Einzelne, die später im Kleinflugzeug mitflogen, waren völlig überfordert in der Einschätzung von Geschwindigkeit und Entfernungen. - Datum, Uhrzeit und Pünktlichkeit haben für Namaleute keine Bedeutung; Raum und Zeit bilden ein eigenes Universum im Großen Namaland!

In Namibia gibt es erst seit Anfang der 1990er Jahre Fernsehen; die meisten Namaleute haben bis heute keinen Zugang zu TV-Übertragungen, und wenn, dann NBC, die parastaatliche Sendeanstalt, deren Programm kaum dazu geeignet ist, den geistigen Horizont der Zuschauer zu erweitern, und sei er noch so eng. - Im CNP gab es kein Fernsehen; daß es in dem Wunderland Deutschland keine Löwen, Kudus, Zebras oder trockene Steppen gibt, stattdessen Hirsche, Rehe, Regen, grüne Wiesen und zahlreiche Städte - viel größer als Bethanien - das konnte durch Bildbände belegt werden. Warum aber kamen Touristen aus diesem grünen Paradies in die Einöde am Fischflußcanyon? Daß diese Leute nicht alle unendlich reich sind, die meisten sogar für eine Namibiareise hart arbeiten und lange sparen müssen, das akzeptierte man schon; doch wieso unternimmt ein Mensch diese unvorstellbar lange und beschwerliche Reise und bezahlt dafür ein Vermögen, mit dem sich ein Nama eine ansehnliche Ziegenherde kaufen könnte? - Eine einzige Übernachtung im Canyon View Camp kostete ja soviel wie ein guter Vormann im Canyon Nature Park Namibia im ganzen Monat verdiente!

Abendländische und koisanide Traditionen, Sitten und Gebräuche gehören zu zwei Kulturuniversen, die gegensätzlicher kaum sein können; im praktischen Fremdenverkehrsbetrieb treffen Parallelwelten aufeinander: die Namaleute im CNP mußten behutsam an die andere Denkweise und Kultur der Touristen herangeführt werden; europäische Eßgewohnheiten und Tischsitten sind (und bleiben!) für Nama fast so mysteriös wie ihre eigene schnalzende und klickende Sprache für Europäer. Wer als erwachsener Europäer versucht hat, das komplexe Namaidiom zu lernen, mag vielleicht verstehen, wie schwierig, fast unmöglich es für einen erwachsenen Nama ist, europäische Gebräuche und Sitten zu begreifen, geschweige sich anzueignen und nach einer Woche Urlaub noch zu erinnern! - Was noch wenige Jahre vorher undenkbar, ja fast verboten war, nämlich Kulturschranken zu den "Rotgesichtern" durch lockere Konversation, Fragen und Erzählen zu überwinden, das wurde im CNP zur Pflicht bei der Gästebetreuung. Leicht vorstellbar, daß eine solche Umstellung ein längerer Prozeß war. Erstaunlich, wie schnell manche Jüngere das schafften; bemerkenswert, wie schwer es den Älteren fiel; frustrierend, daß manche Namaleute im CNP nach jeder längeren Freizeit neu angelehrt werden mußten!

Andererseits brauchen die meisten Touristen aus Europa Hilfestellung beim ersten Kontakt mit den "Eingeborenen". Manche hatten vor ihrer Ankunft im Canyon Nature Park Namibia zwar schon mehrere Gästefarmen und staatliche Naturreservate besucht, aber "die Schwarzen", "die Neger" (wie nannte man "die" eigentlich korrekt?) bislang nur als schweigsames Dienstpersonal kennengelernt. Im Canyon Nature Park Namibia war das im Untersuchungszeitraum 1997 bis 2000 ganz anders; da wurden einem alle persönlich mit Name und Funktion vorgestellt, und meist waren Namaleute als Betreuer bei Wanderungen und Safaris dabei. - Zwar war CNP in dieser Hinsicht keine einsame Ausnahme, sondern gehörte zu der wachsenden Zahl von Touristikbetrieben im südlichen Afrika, wo

das inzwischen selbstverständlich ist; dennoch ist die dunkle Haut für die meisten Touristen aus Europa befremdlich, denn aus der Heimat kennt man "Neger" ja meist nur aus der Distanz.

US-Amerikaner, die in dieser Hinsicht weniger fremdeln, haben am Fremdenverkehrsaufkommen der Region nur einen kleinen Anteil. Rastabezopfte Repräsentanten der "Multi-Kulti-Szene" europäischer Großstädte trifft man in Kapstadt, die verirren sich aber selten in die ländliche Peripherie und sind als touristische Zielgruppe für integrierte Wildhaltungsunternehmen ohnehin kaum interessant, weil nicht nur die pekuniäre Substanz fehlt, sondern auch Vertrautheit mit abendländischer Etikette sowie Toleranz bezüglich der Weltsicht finanzkräftigerer Zielgruppen (4.8.3.5), wodurch unerfreuliche Friktionen beim Abendmahl vorprogrammiert wären ...



p379

*Abendländische Tischordnung für Gäste aus einem fremden Kulturuniversum. - Funktionell-kulturelle Distanz zu den Märkten als Kardinalproblem bei der Integration indigen afrikanischer Völker in weltmarktorientierte Wildhaltungsunternehmen mit Fremdenverkehr!  
(Panoramarestaurant, Canyon View Camp im CNP, 1998)*

*Ständige Herausforderung für alle kraushaarigen CNP-Angehörigen, welche in der Gastronomie tätig sind: die eigenartigen Tischsitten und Eßgewohnheiten der "Rotgesichter". - Hier wird Sanna, die bereits seit einem Jahr in der CNP-Gastronomie tätig ist, nach mehrwöchiger Freizeit von "Mevrou" noch einmal an die richtige Anordnung von Gläsern und Besteck sowie an das Falten von Mundservietten erinnert.*

*Namaleute essen am Kochfeuer - ohne Tisch, mit der Hand aus gemeinsamen Töpfen und Schüsseln. Manche Delikatessen wirken für Europäer etwas exotisch, wie zum Beispiel der fette Enddarm des Kudu mit naturbelassener Füllung in der Holzglut gebraten. - Ähnlich kurios und kaum verdaulich sind für die Nama europäische Tischsitten!*

• Angesichts derartiger Verständigungs- und Verständnisschwierigkeiten zwischen den Parallelwelten der europiden, negroiden und koisaniden Kulturuniversen sind europide Afrikaner, also eingeborene oder schon länger ansässige "Weiße", die in der regionalen Touristikbranche tätig sind, ein kaum zu unterschätzender Standortvorteil bezüglich devisabringendem Ferntourismus aus den westlichen Industrieländern, den das südliche Afrika (noch) hat! - Ebenso wertvoll als "Kulturdolmetscher", aber nur eine winzige Minderheit sind die schwarzen Deutsch-Namibier, die sogenannten "DDR-Kinder": sie sind ethnisch meist Ambo, aber Kulturdeutsche und gleichzeitig Staatsbürger Namibias; als Reiseleiter, für "front desk"-Aufgaben und höhere Managementfunktionen sind sie in der namibianischen Reiseverkehrs- und Gastronomiebranche hochbegehrt. - CNP hatte leider nicht das Glück, so einen "schwarzen Sachsen" zu seinen Mitarbeitern zählen zu dürfen.

## **Hygiene und Gesundheit**

Moderne Hygienevorstellungen sind den meisten Namaleuten fremd: Abfälle werden liegengelassen, wo sie gerade anfallen; das menschliche Geschäft wird hinter dem nächsten Busch verrichtet. Hände waschen vor dem Hantieren mit Speisen oder vor dem Essen ist nicht üblich (Nama essen meist mit der Hand aus einem gemeinsamen Topf!). Zahnpflege ist ein Fremdwort (wegen des extrem hohen Zuckerkonsums haben fast alle Namaleute nur noch braune Stummel oder gar keine Zähne mehr im Mund). Gebrauch von Kondomen gilt als lächerlich (Promiskuität und AIDS-Durchseuchung sind im Großen Namaland bemerkenswert hoch). - Keine Vorurteile, sondern Fakten, Fakten, Fakten!

Zahnbürsten, Zahnpasta und Kondome lagen im CNP-Farmladen wie Blei, trotz Subventionierung und häufiger Aufklärung. Die Namaleute, welche in der CNP-Gastronomie tätig waren, mußten ständig daran erinnert werden, sich nach Besuch der gewissen Örtlichkeit bzw. vor jedem Hantieren mit Essen und Getränken die Hände zu waschen. Zur regelmäßigen Benutzung und Reinigung der eigenen Sanitäranlagen mußte die Mehrzahl der Namaleute im CNP regelrecht gezwungen werden, ebenso zur geordneten Müllentsorgung. - Das Kardinalproblem ist nun aber nicht, daß die Leute über den Sinn von Hygiene und geeignete Hygienemaßnahmen für die eigene Gesundheit und die von Touristen nicht aufgeklärt sind, sondern daß sie notwendige Verhaltensänderungen nur widerwillig oder überhaupt nicht akzeptieren.

*Fallbeispiel:* Im Untersuchungszeitraum 1997 bis 2000 gab es Namaleute, die schon länger in der CNP-Gastronomie tätig waren und über die nötigen Hygienemaßnahmen sehr gut informiert waren; wegen der strengen Aufsicht durch die europäide Lodge- bzw. Küchenleitung wurden dort regelmäßig die Hände gewaschen. Die selben Personen sammelten jedoch anderntags am Hauptbetriebshof und an ihrer eigenen Werft mit bloßen Händen und ohne sich zum Pausenessen die Hände zu reinigen Abfälle und Hundekot ein. - Über dieses seltsame Verhalten befragt, war die Erklärung, Namaleute seien eben nicht so pingelig mit solchen Dingen und gesundheitlich robuster als die "Rotgesichter".

Die wirkliche Situation ist jedoch anders: zwar waren Zahnpflegemittel Ladenhüter, doch stattdessen gehörten Schmerztabletten zu den meistverkauften Waren im CNP-Farmladen - wegen der ständigen Zahnschmerzen. Nicht nur, weil es vom Gesetz verlangt wird, sondern aus Sorge um die Gesundheit der "Rotgesichter" wurden alle Namaleute, die in der CNP-Gastronomie tätig waren oder sonst engeren Kontakt mit Touristen hatten (z.B. Wanderführer), vor Beginn ihrer Tätigkeit und dann halbjährlich zum Gesundheitscheck in die staatliche Klinik nach Keetmanshoop geschickt. - Resultate: die Mehrheit der Namaleute im CNP war HIV-positiv; nicht wenige hatten offene Tuberkulose und konnten allein deshalb nicht (mehr) in Gastronomie und Touristik arbeiten!

• Für Gastronomie- und Fremdenverkehrsbetriebe, die Touristen aus der westlichen Welt versorgen, sind die kuriosen Hygienevorstellungen der Namaleute ein gravierendes Problem; aufgrund von eigenen Beobachtungen und Gesprächen mit Fachkollegen kann der Verfasser konstatieren, daß es in anderen Regionen ähnliche Probleme gibt, so z.B. im Damaland. - Solange die einschlägigen Betriebe unter europäider Leitung sind, ist das Problem beherrschbar; wie es bezüglich Hygiene in den kommunalen und staatlichen Rastlagern aussieht, die nicht (mehr) von "Weißen" kontrolliert werden, bleibt der Vorstellungskraft bzw. persönlichen Ortsbesichtigung des Lesers überlassen!

## **Mensch und Technik**

Namaleute und viele ihrer Mitbürger im Norden des Vielvölkerstaates Namibia, die in sog. Heimatländern bzw. traditionellen Stammesgebieten in einem indigen afrikanischen Umfeld ohne engen Kontakt mit westlichen Maßen und moderner Technik aufgewachsen sind, haben gravierende Probleme im Umgang mit technischen Geräten. Deswegen haben Namaleute seit Kaiser Wilhelms Zeiten den kuriosen Ruf, im Vorbeigehen versehentlich sogar Eisenbahnschienen zu verbiegen. "Nur ein Stück Eisenbahnschiene, das nicht länger als zehn Zentimeter ist, verbiegt der Nama nicht - aber das verliert er irgendwo im Veld", sagt eine alte Südwester Weisheit.

Darüber können heutzutage auch die Betroffenen schmunzeln, weil sie genau wissen, daß der Witz einen wahren Kern hat. - *Fallbeispiel Fahrer:* Nur die wenigsten Namaleute, die im CNP mangels besser qualifizierter Personen als Fahrzeugführer fungierten, konnten leichten Gewissens für den Personentransport eingesetzt werden. Einen extrem stabil gebauten Bedford-Militärlastwagen in zwei Teile zu brechen, das ist auch in dem schweren Gelände am Großen Canyon ein erstaunliches "klein mislikheid" (kleines Mißgeschick). Ebenso bemerkenswert ist wohl das Improvisationstalent, ein solches Wrack fern von Werkstatt und Betriebshof wieder zu einem halbwegs brauchbaren Fahrzeug zusammenzuschweißen; mit dem zweiten Militärbedford im CNP-Fuhrpark, der einem solchen Belastungstest unterzogen wurde, indem er samt Ladung und Passagieren auf der Ladefläche in einen Canyon gestürzt wurde, weil der Fahrer anstatt mit Lenkrad und Bremse gerade mit Kupplung, Schalthebel und Tabakspfeife beschäftigt war, gelang das jedoch nicht mehr ...

Allein wegen der Fahrer wären Neufahrzeuge für CNP unangebracht gewesen (4.7.4.1 Fahrwege und Fuhrpark); außer den beiden Lastwagen gab es unzählige weitere Abschreibungsfälle von teuren Maschinen und sonstigem technischen Gerät. Dem war auch durch sorgfältige Schulung und längere Routine kaum abzuhelfen, denn nicht allein mangelndes Wissen ist die Ursache, sondern auch Vergeßlichkeit, Leichtsinn und ein fast kindliches Gemüt. - *Fallbeispiel Tankwart*: Nachdem ein Geländewagen von der verantwortlichen Person schon unzählige Male mit Benzin aufgetankt worden war, wurde das Fahrzeug eines Tages mit Dieselöl aufgefüllt und blieb nach kurzer Fahrtstrecke liegen. Ob das nun reine Vergeßlichkeit war oder die "namalogische" Erklärung des Tankwarts wirklich zutrifft, bleibt ungeklärt: "Ich wollte nur mal sehen, ob man den alten Landcruiser daran gewöhnen kann, Diesel statt Benzin zu fressen; das wäre doch billiger gewesen." (Der Mann hatte schon öfters geholfen, Motoren zur Generalüberholung zu zerlegen und wieder zusammenzubauen; er kannte sehr genau den Unterschied zwischen Benzinvergaser und Dieselpumpe etc.!).

Die geringe Vertrautheit der Namaleute mit moderner Technik bzw. der ganz eigene Umgang damit war jedenfalls ein enormer Kostenfaktor für den CNP-Gesamtbetrieb, weil es fast täglich eines oder mehrere Vorkommnisse dieser seltsamen Art gab; jeder Südwester Farmer könnte über solche Dinge ein dickes Buch schreiben ...

### "Afrikanische Arbeitsmentalität"

"Herero arbeiten am liebsten gar nicht, meistens nur so lange, bis sie sich ein paar Kühe oder etwas Kleinvieh erworben haben. Ebenso machen es die Bergdama. Sind sie fett geworden, so gehen sie mit ihrer Bezahlung davon in die Berge und leben dann gelegentlich von Freibeuterei, und zwar ungestraft, solange sie nur das Eigentum des Europäers stehlen" (BRINCKER 1896, zit. nach VEDDER 1934/91, S. 579). - Vorsorglich sei darauf aufmerksam gemacht, daß es sich im folgenden, ebensowenig wie bei dem vorstehenden Zitat aus alter Zeit, nicht um leichtsinnige Vorurteile handelt, sondern um Erfahrungen aus jahrelanger Zusammenarbeit, Zusammenleben und freundschaftlichen Gesprächen mit Nama/Orlam und Angehörigen anderer indigenen Völker im südlichen Afrika.

Das eigene Raum-Zeit-Universum der Namaleute ist bereits erwähnt worden; das hat konkrete Auswirkungen auf geregelte Arbeitsabläufe bezüglich Pünktlichkeit etc.. "Soziale Absicherung" und "geregelte Arbeit" haben für Nama/Orlam nicht eine fast synonyme Bedeutung, wie wohl für die meisten Europäer; generell tendiert dieses alte Nomaden-, Viehzüchter- und Kriegervolk stark zur Gelegenheitsarbeit (4.10.1.1). - Sind Namaleute durch widrige Umstände in Geldnot und/oder hungrig, dann ist fast jede Einkommensquelle recht; betteln gilt keineswegs als Schande. Früher war der "Kaptein" (Kapitän, Häuptling) zum Almosen verpflichtet; heute wird das vom "Hoofmann" (Hauptmann, Häuptling) und vom "Plaasboer" (dem weißen Farmer) erwartet und meist auch gegeben, sofern er die Leute kennt. - "Baas moet vir my help!" (Der Herr muß mir helfen!), ist bezeichnenderweise die Standardformel.

Diebstahl und Raub gelten nicht als unmoralisch, sondern bestenfalls als riskant, weil illegal; hier verschwimmen zwar die Unterschiede zwischen "Namakulturerbe" und menschlichem Verhalten in einer wirtschaftlichen Notsituation, allerdings gilt bei den Nama/Orlam als schlau, wer ungeschoren davonkommt, und als dumm, wer beim Stehlen erwischt oder selbst bestohlen wird. - "Namatypisch" auch die Chronologie, wenn es Arbeit gibt: dann wird anfangs eifrig und zuverlässig gearbeitet; doch bald sind die drückendsten Schulden bezahlt, man ist neu eingekleidet und nach ein paar Wochen "Plaaskos" (Farmessen) auch wieder wohlgenährt. Dann gewinnt der unstete Nomade in der Namanatur wieder die Oberhand. - "Ek moet trek", heißt es dann. (Ich muß weiterziehen.)

Schnell ist das hart verdiente Geld zwar ausgegeben, ein Großteil für Zucker, Tabak, Dagga und Alkohol; es gibt jedoch ein informelles soziales Netz, auf das sich jeder Nama sicher verlassen kann: irgendwer in der Familie, in der weitverzweigten Sippe, in der Nachbarschaft oder im Bekanntenkreis hat immer ein finanzielles Einkommen; und der hat meist alte Schulden (und ist traditionell auch zum Teilen verpflichtet). - Erst ein "Oorlog" (Streit mit Sippe und Nachbarschaft) oder "reeks ongelukke" (eine Verkettung von widrigen Umständen, eine Pechsträhne) zwingen dann nach ein paar Wochen oder Monaten wieder zur ernsthaften Suche nach eigenem finanziellen "Einkommen": "Ek is reeks ongelukke. - Baas moet vir my help!"

Nama sind meist vorzügliche Viehhirten und haben nicht selten eine bemerkenswerte Auffassungsgabe, wenn sie vor neue Herausforderungen gestellt werden; letzteres unterscheidet sie auffällig von den etwas schwerfälligeren, bantusprachigen Bauernvölkern im Norden Namibias (speziell im CNP auch von manchen Studenten aus Europa!). Nachteilig für geregelte Arbeitstätigkeit, wie sie ein marktorientierter Wirtschaftsbetrieb zwingend erfordert, sind jedoch das generell unstete Wesen, fehlende Zielstrebigkeit und mangelnde Disziplin. - Das Wort eines Nama gilt, wenn überhaupt, dann nur für die Gegenwart, aber nie für die Zukunft; Namaleute sind extrem unzuverlässig und kaum

berechenbar; fast ausnahmslos sind sie notorische Lügner. In ihrer eigenen Wertewelt sind das zwar keine Untugenden, wohl aber in einer modernen Gesellschaft nach abendländischem Muster und ganz konkret in einem weltmarktorientierten Wildhaltungsbetrieb mit Fremdenverkehr. - Selbständige Gründung und Führung eines derartigen Wirtschaftsbetriebes bzw. "Entwicklung" im Sinne von eigenständiger Kulturentfaltung zu einer zivilisierten Gesellschaft ("Zivilgesellschaft") ohne straffe Anleitung bzw. äußeren Anstoß ist in einem solchen Kontext kaum vorstellbar!

Ein neueres Zitat: "African work force/ethics: Working in Namibia is different to working in Denmark in many ways; In CNP the people work every day of the week and for much longer hours than in Denmark. So seen from that point of view the efficiency should be enormous - however, lack of skill and time consuming manual labour evens the level to a great extent. The workers are all working very hard - but not always smart ... There were times when I had a big urge to shout: Stop talking how to do - do something!, but I did not. Because the mentality is basically different when it comes to decision making and taking a lead. Furthermore lack of proper tools and - again - operating skills are constant. But a spoiled, Danish worker could learn a lot from the inventiveness and on-going spirit of the Namibian worker!" (Aus dem Bericht des dänischen Freiwilligen Keld Z. AAES über sein mehrmonatiges Praktikum im Canyon Nature Park Namibia im Jahre 1999.)

Zum Abschluß der Erörterungen über "Afrikanische Arbeitsmentalität" sei die ältere, aber noch stets aktuelle Ursachenanalyse einer kompetenten Persönlichkeit zitiert: "In Europa stellt man sich gerne vor, dass unter den Wilden für sehr mässigen Lohn sich so viele Arbeiter anbieten, als gewünscht werden. Das Gegenteil ist der Fall. Arbeiter sind nirgends schwerer zu finden als unter den primitiven Völkern und werden, im Verhältnis zur Arbeitsleistung, nirgends so teuer bezahlt wie hier. Dies kommt von der Faulheit der Neger, sagt man. Aber ist der Neger wirklich so faul? Liegt das Problem nicht tiefer? Wer einmal die Leute eines Negerdorfes gesehen hat, wenn sie ein Stück Urwald ausroden, um eine neue Pflanzung anzulegen, der weiss, dass sie imstande sind, wochenlang mit Eifer und unter Anspannung aller Kräfte zu arbeiten. ... Was mich angeht, so wage ich nicht mehr, unbefangen von der Faulheit der Neger zu reden, seitdem mir fünfzehn Schwarze in fast ununterbrochenem, sechsunddreissigstündigem Rudern einen schwerkranken Weissen den Strom heraufbrachten. Der Neger arbeitet unter Umständen also sehr gut .... aber er arbeitet nur so viel, als die Umstände von ihm verlangen. Das Naturkind, und dies ist des Rätsels Lösung, ist immer nur Gelegenheitsarbeiter" (Albert SCHWEITZER 1923, S. 99). - Die Begriffe entsprechen zwar nicht der heutigen Diktion; die Zusammenhänge sind jedoch sehr treffend skizziert!

### *Unzuverlässigkeit und Nomadentrieb*

Trotz zunehmender Eigeninitiative, Motivation und Identifikation der festangestellten CNP-Mitarbeiter mit "ihrem" Canyon Nature Park Namibia blieb die europide Betriebsleitung Dreh- und Angelpunkt des Gesamtunternehmens (4.10.1.2; D11, S. 597). - Ein Hauptproblem bei der angestrebten und möglichst weitgehend verwirklichten Delegation von Verantwortung an Namaleute waren mangelnde Disziplin bzw. Unzuverlässigkeit im technisch-logistischen Bereich sowie im Gastronomie- und Touristikbetrieb:

Wichtige Routinearbeiten wurden von der verantwortlichen Person plötzlich verkehrt ausgeführt oder ganz vergessen, fast immer mit größerem Sachschaden, nicht selten mit gemeingefährlichen Folgen; der alltägliche Satz "Meneer, daar is 'n klein probleem" war meist eine Euphemie für eine mittlere Katastrophe: leergelaufener Hauptwassertank, weil der Gärtner abends den Gartenschlauch nicht abgedreht hatte; verdorbene Vorräte, weil die verantwortliche Person die tägliche Kontrolle der Tiefkühltruhen einfach mal für drei Tage vergessen hatte; Motorschaden, weil der Tankwart Diesel statt Benzin eingefüllt hatte, obwohl er das selbe Fahrzeug schon x-mal mit Benzin vollgetankt ... Lodgegäste, die sich wundern, warum die Betten nicht bezogen sind, weil die verantwortliche Person alle Bungalows kontrolliert hatte - bis auf den einen, den ausnahmsweise mal nicht ... Die Aufzählung solcher Beispiele ließe sich fast unendlich verlängern. - Ständige Kontrollen sind unvermeidlich, selbst wenn eine Verantwortungsperson ihren Posten schon lange hat.

Ein noch größeres Problem ist jedoch die generelle Unstetigkeit, der in 4.10.1.1 skizzierte "Nama-Nomadentrieb", wovon allerdings auch Buren befallen sind: im CNP mußte stündlich (!) damit gerechnet werden, daß eine Schlüsselperson sich plötzlich entschloß, ihren Posten für ein paar Wochen oder Monate zu verlassen. Wohlgermerkt, nicht wegen Oorlog (Streit) oder Unzufriedenheit mit den Arbeits- und Lebensbedingungen im Canyon Nature Park Namibia, sondern mit dem schlichten Imperativ: "Ek moet trek!" - Ich muß weiterziehen!

CNP war in den 1990er Jahren eine "Werft", ein Heimathafen für zahlreiche Namaleute - aber es gibt immer Außenposten im Großen Namaland, wo das Gras grüner sein könnte als anderswo ... Ausnahmslos kamen die Leute zwar wieder zurück, nachdem sie sich davon überzeugt hatten, daß



das Gras hinter dem Horizont auch nicht üppiger wuchs als am Großen Canyon - nur wann das geschehen würde, das wußte man nicht. Und so war nicht selten ganz plötzlich eine wichtige Position im komplexen Wildhaltungs- und Touristikbetrieb verwaist, ohne gleichwertigen personellen Ersatz.



P380

*Ein Südwestafrikaner an der Wende zum 21. Jahrhundert: Stephanus Swartbooi alias "Ou man aan die werk". - Natur- und Kulturgrenzen bei der Integration von Namaleuten in weltmarktorientierte Wildhaltungsunternehmen mit Fremdenverkehr. (Canyon Nature Park Namibia, 1998)*

*Ein gewisser Nama aus dem Felde von Tses "aan die werk" (bei der Arbeit) auf dem CNP-Hauptbetriebshof Soutkuil. - Geschickte Handwerker aus der regionalen Nama/Orlam-Ethnie wurden im Rahmen des sozial-demokratischen Entwicklungsansatzes im Canyon Nature Park Namibia gezielt gefördert.*

*Hier im Bilde der technisch und handwerklich vielseitig begabte CNP-Vormann Stephanus Swartbooi, der in seiner Eigenschaft als Lastwagenfahrer auch als "Ou man met die Bedford lorrie" bekannt ist, beim Mauern und Anstreichen eines steinernen Blumenkastens - nachdem er diesen wieder einmal umgefahren hatte.*

*Das auffällig-massive handwerkliche Gesellenstück wurde auf Anraten eines gewissen "Mister" von dem Stephanus einst erbaut, um gewisse Bodenanker für öffentliche Telephonmasten besser erkennbar zu machen, welche ein gewisser Lastwagenfahrer wiederholt umgefahren hatte - mit weitreichenden Folgen für die Telekommunikation des Canyon Nature Park Namibia hinsichtlich Versorgungslogistik, Buchungssystem usw..*

*Nach mehrmaligem Lkw-Belastungstest der blühenden Schutz Einrichtung für den Telekommunikationsanker durch den besagten Bedford-Lorriefahrer hatte der "Mister mit dem roten Gesicht" dann geraten, den funktionell bedeutenden Blumenkasten mit Signalfarbe anzustreichen, damit er für gewisse Bedfordfahrer besser erkennbar sei. - Was sich allerdings, wie man hier erkennt, nur als Arbeitsbeschaffungsmaßnahme für einen relativ geschickten Maurer, Anstreicher, Gärtner, Lastwagenfahrer und Pfeifenraucher erwies ...*



P381

*Ein Südwesafrikaner an der Wende zum 21. Jahrhundert: Stephanus Swartbooi alias "Ou man met die slang". - Natur- und Kulturgrenzen bei der Integration von Namaleuten in weltmarktorientierte Wildhaltungsunternehmen mit Fremdenverkehr. (Canyon Nature Park Namibia, 1998)*

*Ein altes Vorurteil: Nama sind unzuverlässig! - Ein gewisser Nama aus dem Felde von Tses auf dem CNP-Hauptbetriebshof Soutkuil, nämlich der technisch und handwerklich vielseitig begabte CNP-Vormann Stephanus Swartbooi, welcher in seiner Eigenschaft als Verantwortlicher für die technischen Wasserversorgungsanlagen des CNP-Hauptbetriebshofes sowie für Bewässerung der Nutz- und Ziergärten auch als "Ou man met die slang" (alter Mann mit dem Gartenschlauch) bekannt ist - in lässig-freundlicher Nama-Arbeitshaltung beim Wässern der Blumenrabatte im Rezeptionsbereich des CNP-Touristikbetriebes.*

*Höchstens einmal in hundert Tagen, im Raum-Zeit-Bewußtsein von Namaleuten und personalnotleidenden Wildhaltungs- und Touristikunternehmern also relativ selten, wurde bei Feierabend vergessen, einen Gartenschlauch oder Wasserhahn zuzudrehen, wenn die Lebensgefährtin "Frieda" mit gewaltiger Stimme von der Werft aus mit leckerem Mieliepap und fleischhaltiger Potjiekos lockte. - Leergelaufene Haupttrinkwassertanks oder Brauchwasserdämme hatten dann zwar gewisse Engpässe im Wasserversorgungssystem des Canyon Nature Park Namibia zur Folge oder führten zu trockener Atemnot bei wasserbedürftigen Wirbeltieren im CNP-Fischzuchtssystem; auf noch eine schriftliche Verwarnung in der Personalakte kam es aber ohnehin nicht mehr an ...*

*Im Grunde hatte der "Mister mit dem roten Gesicht" doch überhaupt keine personelle Alternative zu dem sympathischen alten Mann, der sich in rund fünfzigjähriger Praxiserfahrung fast alle Fähigkeiten angeeignet hatte, die ein Vormann auf einer südwestafrikanischen Grenzfarm braucht: Fährtenlesen, Häuten, Zervirken, Viehhaltung, Schlachten, Zaunbau, Windpumpentechnik, Schweißen, Zimmern, Mauern, Lastwagenfahren, Motorreparatur, Reifen flicken ... und nicht zuletzt Führung von kraushaarigen Arbeiterrotten und Vorführen von rotgesichtigen Plaasburen.*



P382

*Ein Südwestafrikaner an der Wende zum 21. Jahrhundert: Stephanus Swartbooi alias "Ou man met die Bedford lorrie". - Natur- und Kulturgrenzen bei der Integration von Namaleuten in weltmarktorientierte Wildhaltungsunternehmen mit Fremdenverkehr. (CNP, 1998)*

*Ein altes Vorurteil: Nama machen alles kaputt, quasi im Vorbeigehen sogar Eisenbahnschienen aus bestem Kruppstahl, geschmiedet im Lande des Kaisers - wenn diese nur länger als zehn Zoll sind! - Ein gewisser Nama aus dem Felde von Tses, nämlich der technisch und handwerklich vielseitig begabte CNP-Vormann Stephanus Swartbooi, welcher in seiner Eigenschaft als Lastwagenfahrer und Baurottenführer auch als "Ou man met die Bedford lorrie" (alter Mann mit dem Bedford-Lkw) bekannt ist - vor zerbrochenem Lkw im Felde von Vergeleë.*

*Höchstens ein- bis mehrmals täglich, im Raum-Zeit-Bewußtsein von Namaleuten also relativ selten, aus der ökonomischen Perspektive von notgedrungen scharfkalkulierenden Betriebswirten im regionalen Wildhaltungs- und Touristikgewerbe aber viel zu oft, geschieht im Canyon Nature Park Namibia eine solche "Klein mislikheid" (kleines Mißgeschick).*

*Hier sehen wir "Ou man met die Bedford lorrie" nach dem Zerbrecen desselben an einer der Klippen, die man beim Pfeifestopfen so leicht übersieht. - Der Namamensch schaut nun doch etwas betreten aus seiner bunten Wäsche, weil ein Teil seiner Arbeitsrotte anlässlich der "Klein Mislikheid" aus dem Bilde geflogen ist: der eine, welcher wohl sehr nahe am rauchenden Fahrer saß, durch die rechte Frontscheibe des britischen Ingenieurswunders; drei weitere Dagga-Raucher, die auf der gemüthlichen Ladefläche gestanden hatten, um via Dachluke an regionaltypischen Cannabis-Zeboramist-Gemengsel zu partizipieren, in höchst eleganter Flugrolle über das Führerhaus in die groben Klippen ...*

*Normalerweise kann derartige den alten Stephanus, der wegen seiner eigenwilligen Tabaks-Cannabis-Zeboramist-Pfeife auch als "Ou man met die pyp" bekannt ist, überhaupt nicht erschüttern. - Weil dies aber nun schon der zweite, massiv gebaute Bedford-Militärlastwagen ist, den im Canyon Nature Park Namibia ein solches Namafahrerschicksal ereilt, schwebt über dem krausen Haupte des CNP-Vormannes - außer den scharfen Messern der unmittelbar Malträtierten - auch noch wie ein Damoklesschwert die jüngste Drohung des "Mister mit dem roten Gesicht", bei der nächsten "Mislikheid" ende "Ou Stephanus" am schwarzen Halse aufgehängt am höchsten Windpumpenmast - allen Eisenbahnschienenverbiegern im Großen Namaland zur drastischen Warnung!*

*Jener Mast, welcher mangels Baum für das zu statuierende Exempel nötig wäre, ist in Gestalt von "CNP-Windpumpe Vergeleë 5" nur wenige hundert Meter entfernt vom Fokus dieses Bildes, das am Fuße zweier geomorphologisch völlig unbedeutender Hügel am Großen Fischflußcanyon aufgenommen worden ist, welche seither und für alle Zeiten im weiten Felde des zeitlosen Namalandes einen eigenen Flurnamen haben: "Stephanus sy koppies"!*

*Analog entstanden ist der Flurname "Abraham sy pos" für einen entlegenen Viehposten auf der Farm Waldsee im Canyon Nature Park Namibia, wo ein schnapstrinkender und pfeiferauchender Nama-Viehhirte einst beim Werkeln vom Windpumpenmast fiel und sogleich, wegen der Schwerkraft und der harten Klippen am Boden, ohne jeden Abschiedsgruß an die anwesenden Namamense, welche an der regionaltypischen Geistesverwirbelung mittels Alkohol, Tabak, Cannabis und arzneikrautreichem Bergzebramist partizipiert hatten, in den wirklich zeitlosen Raum emigriert ist!*



*Ein Südwestafrikaner an der Wende zum 21. Jahrhundert: Stephanus Swartbooi alias "Ou man met die pyp aan die ketting". - Natur- und Kulturgrenzen bei der Integration von Namaleuten in weltmarktorientierte Wildhaltungsunternehmen mit Fremdenverkehr. (CNP, 1998)*

*Ein altes Vorurteil: Was ein Nama nicht kaputt kriegt, das verliert er im Feld! - Ein gewisser Nama aus dem Felde von Tses, hier wieder gut gelaunt und in Sonntagstracht beim schnalz-, klick- und gestenreichen Geschichtenerzählen vor dem Laden und sozioökonomischen Mittelpunkt der CNP-Belegschaft am Anwesen Soutkuil, nämlich der Vormann Stephanus Swartbooi alias "Ou man met die pyp aan die ketting" (alter Mann mit Pfeife an der Kette) ...*

*Weil seine Tabakspfeifen ständig im Felde verlorengegangen waren und dieses Hauptutensil der Nama-Geistesverwirbelung mittels Tabak, Dagga und Schlimmerem im Farnladen so teuer war, hatte der "Mister" dem tüchtigen Vormann einen Rat gegeben: an dem braunen Halse, den der schlaue Stephanus mit Hinweis auf eine nötige Sonnenbrille noch einmal aus der drohenden Schlinge am Windpumpenmast gezogen hatte, sollte der Raucher mittels stabiler Kette die eigenwillige Pfeife befestigen. - Dieser Rat erwies sich insofern als gut, als fortan keine weitere Stephanus-Pfeife mehr im weitläufigen Felde des Canyon Nature Park Namibia verloren ging. Allerdings murrte und knurrte der alte Mann mit der Tabakspfeife an der Kette, beim Schlafen sei das sehr unbequem - weswegen die namasichere Installation nachts abgelegt werde und die Pfeife sich dann doch gelegentlich zwischen Kissen, Matratzen, Federbetten, Frieda, Kindern und Enkeln in der Neuen Werft von Soutkuil verselbständige.*

*Diese pragmatische Problemlösungsstrategie eines Rotgesichtes mit relativ großem Verständnis für gewisse Eigenarten der Namamense war auch nicht ohne weiteres anwendbar zur Verlustsicherung aller teuren Werkzeuge, Maschinen und Materialien, die den CNP-Vorleuten anvertraut waren, denn derartiger Belastung hielte selbst die stärkste Kette aus bestem Kruppstahl, geschmiedet im Lande des Kaisers, nicht lange stand ...*

*Am flackernden Lagerfeuer im Großen Canyon, bei einem gemütlichen Pfeifchen Zebromist, der aus einem pharmakologisch hochwirksamen Gemisch von stark aromatisch duftenden Canyonpflanzen besteht, erklärte der alte Stephanus dem etwas jüngeren "Mister" seinen "Groot plan" mit der eigenen Ziegenherde im "Namareservaat" ...*

P384

*Ein Südwestafrikaner an der Wende zum 21. Jahrhundert: Stephanus Swartbooi alias "Ou man op die trek". - Natur- und Kulturgrenzen bei der Integration von Namaleuten in weltmarktorientierte Wildhaltungsunternehmen mit Fremdenverkehr. (CNP, 1997, 1998, 1999, 2000)*

*Hier sehen wir das regionaltypische Erscheinungsbild einer Schlüsselperson in einem weltmarktorientierten Wildhaltungs- und Fremdenverkehrsbetrieb mit aktiver Partizipation von Namaleuten, nämlich den langjährigen CNP-Vormann Stephanus Swartbooi alias "Ou man op die trek" (alter Mann auf dem Treck). - Zeitpunkt und Dauer derartiger Namawanderungen sind weder vorhersagbar noch können sie mit abendländischen Raum-Zeit-Maßen bzw. westlichen Vorstellungen von "Zuverlässigkeit", "Disziplin", "Loyalität" o.ä. gefaßt werden.*

*Aus Sicht des "Ou man op die trek" dauert eine solche Migrationsschleife durch das Große Namaland jedenfalls lange genug, um bei Rückkehr zur Neuen Werft im Canyon Nature Park Namibia mit relativ milden Ermahnungen des "Baas" bzw. "Mister", mit höchst notwendiger "Plaaskos" und medizinischer Versorgung zur physischen Wiederbelebung eines abgerissenen Namavagabunden, mit lebensrettendem Schnellkredit zur Besänftigung sehr ungeduldiger Nama-Gläubiger vom Schläge "Mackie Messer" sowie mit Kleidung, Wohnung, prestigesteigernder Dienstuniform und sonstigen Annehmlichkeiten dauerhafter Präsenz am Vormannsposten rechnen zu können ...*

*Nach mehrjährigen Erfahrungen des "Mister mit dem roten Gesicht", der "Ou Stephanus" unmittelbar nach seiner plötzlichen Auflösung in der "Afrikanischen T/Raumzeit" noch zu seinen Hottentotten-Ahnen gewünscht und falls denn faßbar bei dieser Seelenwandlung eigenhändig nachgeholfen hätte, kommt der relativ zuverlässige Vormann, Lkw- und Shuttlefahrer Stephanus gerade rechtzeitig wieder zurück, um den vakanten Posten des CNP-Vormannes zu besetzen, der als Nachfolger des Stephanus mühsam angelehrt wurde und sich seinerseits gerade "Op die trek" begeben hat ...*

*Auf den westlichen Quellenmärkten für devisabringenden Ferntourismus ins Große Namaland sowie bei den einschlägigen Reisevermittlern- und -veranstaltern führt derart unauffällige Präsenz wichtiger Repräsentanten nicht selten dazu, daß gewisse "local community based" Fremdenverkehrseinrichtungen übersehen werden. - Und falls Natur-Kultur-Reisende von hilfsbereiten Dritte-, Vierte- oder Eine-Welt-Initiativen doch darauf aufmerksam gemacht werden, finden sie am Ort des angeblichen Geschehens zwar die "wide open spaces", für die Südwestafrika als globale Ferntouristik-Destination berühmt ist, jedoch ohne gastronomische Infrastrukturen oder Gastgeber ...*

### *Wankelmütigkeit*

Die extreme Wankelmütigkeit der meisten Namaleute, die nach Auffassung des Verfassers von der in Fallstudie vier (4.10.2) postulierten "Bewußtseinsspaltung" herrührt, ist ein Haupthindernis bei der Integration von Nama/Orlam in moderne Wildhaltungs- und/oder Touristikunternehmen - aber auch in Wirtschaft und Verwaltung generell, weil Fach-, Führungs- und Schlüsselpositionen von Leuten, die mühsam und kostenintensiv dafür aufgebaut worden sind und sich unentbehrlich gemacht haben, urplötzlich nicht mehr verantwortungsbewußt ausgefüllt oder kurzfristig aufgegeben werden.

Damit verknüpft ist die Neigung der Nama/Orlam zu Gewalttaten, meistens aber nicht immer in Verbindung mit exzessivem Alkohol- und Drogenmißbrauch. Im CNP konnte letzteres kontrolliert werden (4.7.1); in Betrieben, welche näher an der Stadt liegen, ist das unmöglich. Gefährdet wird dadurch nicht nur ein geregelter Betriebsablauf, sondern nicht selten auch Leib und Leben von Mitarbeitern oder Touristen. - Es würde zu weit führen, hier konkrete Fälle zu skizzieren, die sich im Untersuchungszeitraum im Umfeld des CNP ereignet haben. Wer das Klischee vom Nama, der mit der Schnapsflasche in der linken und dem Messer in der rechten Hand geboren wird, für ein leichtsinniges Vorurteil hält, möge sich an einem Zahntag, der mit einem Feiertag oder langen Wochenende zusammenfällt, zu Fuß aber ohne Schußwaffe oder nüchterne Leibgarde nach Tseiblaage, Tses, Berseba oder in eine andere Namawerft begeben ...

#### **4.10.4.2 Grenzen für Existenzgründungen im Wildhaltungs- und Touristikbereich**

##### *Schwacher Unternehmergeist*

Schwerer als ideelle, finanzielle oder logistische Hilfe beim Schritt in die Existenzgründung zu geben, ist es, unter Namaleuten überhaupt Unternehmergeist zu finden oder zu wecken. Bemerkenswert, daß aus dem Umfeld des Canyon Nature Park Namibia fast nur Mischlinge mit europäischem Einschlag in der ersten oder zweiten Generation eine solche Initiative aus eigenem Antrieb entwickelten (4.10.2 Förderung von Existenzgründungen). - Allerdings gab es auch "Arme Blanke", die sich im Untersuchungszeitraum um Anstellung im CNP bewarben, dann aber lieber anderswo Arbeit suchten, als auf einen Werkvertrag einzugehen, der Eigeninitiative und Selbständigkeit erfordert hätte.

Der generell schwache Unternehmergeist bei den Namaleuten ist keine neue Entdeckung, sondern das wurde schon lange vor der sog. "Kolonialzeit" und "Apartheidsära" in Südwafrika erkannt; diese Mentalität hat also keine rezenten, sozioökonomischen Ursachen, sondern uralte kulturelle Wurzeln: "Die Leute schleppen sich von Tag zu Tag durch. ... Nach alter Überlieferung gehört es mit zu den Pflichten eines Kapitäns, für seine Untertanen zu sorgen, die dann auch jeden Augenblick zu seinen Diensten bereitstehen müssen. Sie können unter sich schwerlich für Lohn arbeiten. Es heißt bei ihnen: Wir helfen einander! Dadurch entsteht eine große Unordnung, und das ist die Hauptursache, warum die Leute zu nichts kommen können. Es ist dies (der Kommunismus) eine eingebürgerte Sitte bei ihnen, die umzugestalten wir nicht imstande sind. Diese Gewohnheit ist ihnen bereits zur zweiten Natur geworden." (Missionar Schröder ca. 1875 über die Jonker-Afrikaner/Nama, zitiert nach VEDDER 1934/91, S. 517)

Dieses Problem sollte man allerdings nicht überbewerten, zumal es die erwähnten Ausnahmen gibt; auch in den westlichen, technisch-kommerziell hochentwickelten Industrieländern sind Leute mit Unternehmergeist und Mut zur Selbständigkeit nicht unbedingt die Regel. - "Die meisten Menschen indes scheuen Risiken. Sie schätzen die Beständigkeit und sind mit einem überschaubaren, abhängigen Arbeitsleben zufrieden. Zum Unternehmertum gehört der unbedingte Drang zur Selbständigkeit." (GLOGOWSKI & GÖMMEL 2002)

##### *Neigung zur Viehhaltung*

Tiefsitzende, sozioökonomische und kulturelle Wurzeln hat bei fast allen Völkern Südwafrikas die starke Neigung zur Viehhaltung. Gleich ob Buren auf "kommerziellen" Farmen oder Nama/Orlam im Namaland-Kommunalgebiet: nach dem guten Regen zur Jahreswende 1999/2000 waren im weiten Umfeld des Canyon Nature Park Namibia fast alle Ansätze und Ideen für unternehmerisches Engagement im Wildhaltungs- und Touristiksektor vergessen. - Vieh konnte man wieder halten; die Dürre war zuende; das komplizierte "Farmen mit Wild und Touristen" war jetzt nicht mehr nötig!

Ökologische Bedenken bezüglich Überweidung, Vegetationsschäden, Bodenerosion und allmählicher Desertifikation gibt es kaum, zumal das Problem auf den entwickelten Privatfarmen mit Campsystem und Rotationsweide beherrschbar ist; ebensowenig verbreitet scheint allerdings ökonomische

Weitsicht hinsichtlich "Schweinezyklus" auf den Viehmärkten zu sein, weil eben jeder bestrebt ist und fest daran glaubt, zum richtigen Zeitpunkt verkaufen zu können. - Gespräche über die Zukunft des CNP, der sich zu jener Zeit in einer betriebswirtschaftlich kritischen Phase befand (4.9.4), gleich ob mit Namaleuten, Nachbarfarmern oder Bankleuten, mündeten stets in dem freundlichen Rat, alle "unnützen" beweglichen Güter aus dem Gastronomie- und Tourismusbereich zu verkaufen - und mit dem Geld möglichst viel Mast- und Zuchtvieh anzuschaffen, um die frische Weide zu nutzen!

Selbst wenn rationale Gründe für "Farmen mit Wild und Touristen" als alternative Landnutzungsform sprechen, haben Brauchtum, Traditionen und allgemeines Kulturerbe doch großes emotionales Gewicht bei der Entscheidung, was dann tatsächlich gemacht wird. Bei den alten Hirtenvölkern (und das sind nicht nur Nama, Herero und Tswana, sondern auch die konservativen Buren), neigt sich die Waage noch stets in Richtung Viehhaltung, wenn das nur irgendwie möglich ist. - Allein daher erstaunt es kaum, daß die meisten Wildhaltungs- und Touristikunternehmen im südlichen Afrika von Angelsachsen, Deutschen und weniger konservativen Afrikanern gegründet worden sind.

### *Funktionell-kulturelle Distanz zu Märkten*

Die diversen Marktnischen, welche von den erfolgreichen Existenzgründern aus der Nama/Orlam-Bevölkerungsgruppe im Umfeld des CNP erschlossen worden sind, hatten mit Wildhaltung und Fremdenverkehr kaum etwas zu tun; wenn überhaupt, dann nur indirekt über den wachsenden Wildhaltungs- und Touristikbetrieb Canyon Nature Park Namibia bzw. ähnliche Unternehmen in der Region, die von "Weißen" gegründet worden sind und noch stets geführt werden (Gondwana Cañon Park; Naturreservat Canyon usw.). - Funktionell-kulturelle Distanz zu den (potentiellen) Märkten ist ein Kardinalproblem bei der praktischen Implementierung des Ideals "Aktive Partizipation der örtlichen und regionalen Bevölkerung an Wildhaltung und Naturtourismus" (vgl. LEISTNER 2004).

Die globalen Märkte für Wild und Naturtourismus sind den Namaleuten fremd; sie werden das auf absehbare Zeit auch bleiben. Analoge Erfahrungen bzw. Beobachtungen hat der Verfasser im Norden Namibias (Damaland, Kaokoveld, Caprivizipfel), in den Kommunal- und Konzessionsgebieten von Simbabwe und Botsuana sowie im Süden Sambias gemacht. - Erinnerung sei hier zunächst an den Aufwand, der im CNP betrieben werden mußte, um das Unternehmen auf den Naturtouristikmärkten zu positionieren (4.8 Proaktive Verbesserung des Landschaftspotentials und Erschließung von Märkten für Wildhaltung und Naturtourismus; 4.9.3 Vermarktungsstrategie, Schlüsselstellungen und Werbungskosten). Das ist keine Ausnahme: andere einschlägige Unternehmen in der Region treiben noch viel größeren Aufwand. - Der örtlichen Bevölkerung fehlt hierzu nicht nur das pekuniäre Investitionskapital, sondern vor allem auch Know-How und die gewachsenen Verbindungen zum gegenseitigen Geschäftsnutzen in der komplex vernetzten Touristikindustrie. (Gleiches gilt übrigens für sogenannte "Entwicklungsexperten" im öffentlichen Sektor und idealistische NROen!)

Verwiesen sei in diesem Kontext insbesondere auf den knallharten, gnadenlosen Konkurrenzkampf auf den globalen Ferntouristikmärkten, der mit zunehmendem Angebot und schrumpfender Nachfrage in den letzten Jahren noch wesentlich schlimmer geworden ist (vgl. Mercer 2003); dieses generelle Vermarktungsproblem für Naturtouristikprodukte aus der afrikanischen Peripherie wird in Kapitel 5.4.5.4 noch ausführlich diskutiert. - Selbsthilfegenossenschaften auf öffentlichem Land ("Conservancies" bzw. "Community Based Tourism"), die in jüngerer Zeit an zahlreichen Orten im südlichen Afrika mit Hilfe des Staates bzw. Entwicklungs- und/oder Naturschutzorganisationen aus dem In- und Ausland initiiert worden sind, leiden unter Distanz zu den (potentiellen) Märkten für Wild und Naturtourismus in fast jeder Hinsicht: weder entsprechen die schlichten Unterkünfte und Dienstleistungen, die sie anbieten (können), den hohen Ansprüchen von finanzkräftigen westlichen Fernreisenden, noch haben diese Leute die geringsten Voraussetzungen oder Chancen in Form von allgemeiner Geisteshaltung, formeller Bildung, speziellen Verbindungen oder Investitionskapital, in einem derart hart umkämpften Geschäft als selbständige Touristikunternehmer zu bestehen. - Diverse Konzepte und konkrete Projekte zur Armutsbekämpfung durch "Hilfe zur Selbsthilfe" erscheinen in einem solchen Kontext nicht nur idealistisch, sondern fast schon naiv!

Viel näherliegend für indigene Existenzgründer mit eigenem Kulturhorizont, begrenztem Wissen und knappen Geldmitteln sind lokale und regionale Marktnischen im Bau-, Transport-, Versorgungs- und sonstigen Dienstleistungssektor, die durch die Pionierbetriebe im Wildhaltungs- und Touristiksektor unter europäischer Leitung entstehen, sowie weiterhin auch traditionelle Landwirtschaft mit alten und neuen Absatzmärkten in der Region (vgl. 5.4.5.5). - Insofern sind die durchweg von europäischen Afrikanern oder ausländischen "Weißen" gegründeten Wildhaltungs- und Touristikunternehmen in den Kommunal- und Konzessionsgebieten des südlichen Afrikas wohl Kristallisationskerne und Katalysatoren für generellen ökonomischen und sozialen Aufschwung in der jeweiligen Subregion, kaum aber konzeptionelle Vorbilder für Existenzgründer aus der Lokalbevölkerung (5.4.7).

#### 4.10.4.3 Grenzen für dauerhafte Ansiedlung in der stadtfernen Peripherie

Das ökonomische Kardinalproblem, in einer marginalen Standort- und Marktsituation mit geringen Investitionsmitteln und befristeter Zeit bis zur Betriebskostendeckung aus selbst erwirtschafteten Einnahmen die Eigenständigkeit des integrierten Wildhaltungsunternehmens CNP zu erreichen, ist hinreichend analysiert worden (4.9 Betriebswirtschaftlicher Imperativ). Damit unmittelbar verknüpft war natürlich die wirtschaftliche Existenz aller CNP-Angehörigen, gleich ob im Betriebsrahmen, beim Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit oder im Umfeld (Subunternehmer). - Im Zuge der vorläufigen Einstellung des CNP-Touristikbetriebes in 2000 wurde die Zahl der Festangestellten, Saisonkräfte und Werkverträge deutlich reduziert; viele Namaleute mit Sippe nutzten die "günstige Gelegenheit" (!) und verließen die Werften im CNP, um zu "trekken"; andere, die mit Kindern und Enkeln, Onkeln und Tanten, Oumas und Oupas von einer solchen "T/Raum-Zeit-Reise durchs Große Namaland" zur vermeintlich sicheren Heimatwerft zurückkehrten, mußten verduzt feststellen, daß ihre früheren Positionen auf der "Wild- und Touristenfarm" nicht mehr besetzt wurden.

Neben diesen ökonomischen Gründen (betriebswirtschaftlicher Imperativ) gab es jedoch soziale und kulturelle Faktoren, die einer dauerhaften Ansiedlung, sowohl von Namaleuten als auch von auswärtigen Fach- und Führungskräften, auf der in mehrfacher Hinsicht extrem peripher gelegenen Westseite des Großen Fischflußcanyons entgegenstanden:

- Zunächst gab es starkes Bedürfnis nach einem sozialen Mittelpunkt und Einbindung in eine Gemeinschaft, das offensichtlich nicht hinreichend befriedigt werden konnte, trotz entsprechender Bemühungen seitens der örtlichen CNP-Leitung (4.10.1.2):

Der Farmladen von Soutkuil, grundsätzlich nur dreimal wöchentlich abends geöffnet, war gleichzeitig ein soziales Zentrum. Nach dem Einkauf saß man oft noch stundenlang zusammen, um zu erzählen und "Probleme" zu besprechen. Wenn der alte Stephanus Swartbooi in Form war (vgl. Fallstudie drei in Kapitel 4.10.2 sowie die Bilderserie mit Kontexten S. 637 - 641), dann begann "das Faktotum von Soutkuil" mit ausgeprägter Körpersprache in typischer Buschmannart eine Geschichte zu erzählen, womit nicht nur seine jüngste "Klein Mislikheid", sondern alle Erlebnisse und Ereignisse der letzten Tage und Wochen im und um den CNP verarbeitet wurden. Andere Charakterköpfe von der an skurrilen Persönlichkeiten gewiß nicht armen Neuen Werft antworteten mit "Nama-Logik" und "Koisanidendialektik", ausdrucksstark kommentiert vom zahlreichen Auditorium. - So wurden die Plauderstunden und Schlangentänze am Farmladen Soutkuil wichtiger für die soziale Kommunikation im Canyon Nature Park als formelle Betriebsversammlungen!

Während der touristischen Hauptsaison mußten die Einkaufszeiten aber auf das allernötigste reduziert werden - wegen Personalnot und Wochenschichtdienst in der 15 km entfernten Lodge; dann war das "CNP-Sozialzentrum Farmladen" nicht selten wochen- und monatelang ganz außer Funktion. Betriebsfeiern, die nach der Hauptsaison stattfanden, konnten das nicht ganz kompensieren, zumal der für Europäer überschaubare Zeitraum "Fremdenverkehrssaison" im koisaniden Raum-Zeit-System unendlich lange dauert und nicht wenige vorzeitig "trekken" wollten.

- Öfters wurde das Fehlen von Gottesdienst und Kirche beklagt. - Nach zwei Jahrhunderten Mission und Aufklärung gibt es zwar immer noch haarsträubenden Aberglauben im Großen Namaland, mit Geistern, Hexen, Kugelblitzen, helfenden Wundermitteln, todsicheren Abwehrmitteln und allerlei anderen Vorstellungen, aber dennoch sind die meisten Nama/Orlam gläubige Christen mit starkem Bedürfnis nach Gottesdienst und kirchlicher Gemeinschaft. Die Idee, von Zeit zu Zeit einen Pfarrer nach Soutkuil einzuladen, wurde von den Namaleuten im CNP begeistert aufgenommen, wegen logistischer Probleme aber nie verwirklicht. In der Not, die physischen Grundbedürfnisse der Leute zu sichern und ökonomische Eigenständigkeit des Unternehmens zu erreichen, wurden die geistigen Bedürfnisse zu sehr vernachlässigt. - Um Menschen fester an CNP zu binden und eine dauerhafte Ansiedlung zu schaffen, wären Bau einer Kirche und Gottesdienste nötig gewesen.

- Ein ebenso gravierendes Problem war Schulunterricht für die Kinder. Fach- und Führungskräfte mit Kindern im Schulalter kamen erst gar nicht in den CNP bzw. an die Westseite des Großen Canyons, weil es keine Schule in der Nähe gibt; fachlich unqualifizierte Arbeitssuchende hatten zwar keine andere Wahl, doch sie mußten für Unterkunft und Verpflegung ihrer schulpflichtigen Kinder in Bethanien, Keetmanshoop oder Lüderitz sorgen, und die Familien litten natürlich unter der nicht selten wochen- und monatelangen Trennung. - Aufbau einer Primärschule wäre ein wichtiger Schritt zur festeren Bindung der Namaleute an "ihren" CNP sowie zur Attraktivitätssteigerung für Fach- und Führungspersonal gewesen. Vorerst war das aus eigenen Kräften jedoch nicht finanzierbar; Kooperation mit dem Nachbarbetrieb Gondwana Cañon Park war und ist in dieser Hinsicht nicht möglich, weil der Große Fischflußcanyon als physische Barriere dazwischen liegt.



- In ihrer täglichen Arbeit fanden die Namaleute, welche im CNP Verantwortungsposten innehatten, zwar eine abwechslungsreiche Beschäftigung, gewisse Befriedigung und Selbstbestätigung, also positive "Nebeneffekte" von geregelter Arbeit, die sie vorher noch nicht gekannt hatten (4.10.1.2). Allerdings ist professionelle Gästebetreuung nicht kurzweilig, sondern auf Dauer eine extreme psychische Belastung, vor allem, wenn man sich täglich auf neue Leute einstellen muß. In der Freizeit gab es kaum Abwechslung, außer dem Privatgarten, Radio, gelegentlichem Fußballspiel oder eher langweiligen Brettspielen. Wohl waren die Jagd und das Zerwirken der Beute stets ein Höhepunkt und atavistisches Fest, das entsprechend dem Wildpretbedarf aber nur alle paar Wochen stattfand.
- Mangel an reizvoller Freizeitbeschäftigung im CNP war vermutlich Hauptursache für die magische Anziehungskraft des Städtchens Keetmanshoop, wo es Kneipen, Diskotheken, Spielhallen und stets Neuigkeiten über "Oorlog" in der Sippschaft oder bei Bekannten gibt. - Was Europäern im mittleren Lebensalter vielleicht erstrebenswert erscheint, Leben in der Natur oder ruhiges Landleben, das ist dem jungen Afrikaner ein Greuel, der in einer solchen "Idylle" aufgewachsen und gefangen ist.
- Ein spezielleres Problem ist der "Nomadeninstinkt", der nicht nur bei den Nama/Orlam, sondern auch bei anderen alten Hirtenvölkern Südwestafrikas wie den Herero stark ausgeprägt ist. Die innere Unruhe, die früher oder später aufkommt und zum "Trekken", zum Weiterziehen zwingt, die wird auch durch ökonomischen oder sozialen Wohlstand kaum beruhigt.

#### 4.10.5 Fach- und Führungskräftemangel als existentielles Problem

In dem Management- und Führungskonzept von 1997 für die Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. bzw. den Canyon Nature Park Namibia war ein "zweites Verwalterpaar" vorgesehen, das seine Tätigkeitsschwerpunkte im Gastronomie- und Touristikbereich haben sollte. - Inländische Fach- und Führungskräfte waren für eine Dauertätigkeit an der abgelegenen Westseite des Großen Fischflußcanyons jedoch nicht zu gewinnen (4.10.1.1); Leute aus der Region, die entsprechend gefördert wurden, konnten nicht gehalten werden (4.10.1.2; 4.10.4.1; 4.10.4.3).

Die Ausbildung von Nama/Orlam machte im CNP zwar schnelle Fortschritte, und in einem Zeitraum von nur drei Jahren wurden zahlreiche mittlere und gehobene Verantwortungsposten mit Namaleuten besetzt, allein schon weil es keine besser qualifizierten Bewerber gab (4.10.1.2; D11, S. 597). Doch wegen des extrem niedrigen Ausgangsniveaus und der weiter oben analysierten Natur- und Kulturgrenzen (4.10.4) gab es auch nach mehreren Jahren keine Aussichten, die offenen Stellen für ein fachlich hochqualifiziertes, selbständig arbeitendes Gastronomienpaar bzw. leitende Manager für die gesamte CNP-Touristik aus den eigenen Reihen zu besetzen. - Selbst wenn sich CNP-Angehörige in absehbarer Zeit für eine solche Position qualifiziert hätten, so wäre das Risiko groß gewesen, daß sie abgeworben oder aus eigenem Antrieb abgewandert wären.

Somit lag eine Arbeitslast, die ursprünglich für mindestens vier Personen vorgesehen war, auch im dritten Jahr nach dem Neustart zum Aufbau des integrierten Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia alleine beim Verfasser und seiner Ehefrau. - Was in 1997 als idealistisches Übergangengagement begonnen hatte, war zum untragbaren Dauerzustand geworden; in der Touristiksaison 1999, in der neben den übrigen Aufbau- und Verwaltungsarbeiten für das komplexe Wildhaltungsunternehmen bereits rund 700 Gästeübernachtungen bewältigt werden mußten, wurde endgültig klar, daß dieses Engagement beim besten Willen nicht mehr möglich war: für die Saison 2000 mußte mit verdoppelter Übernachtungszahl gerechnet werden; wegen der schwierigen Logistik wäre das von nur zwei Personen in leitender Stellung physisch nicht mehr zu bewältigen gewesen.

Zu Versuchsbeginn in 1997 hatte unter allen Beteiligten im Konsortium für CNP Einigkeit darüber geherrscht, baldmöglichst ein "zweites Verwalterpaar" mit Tätigkeitsschwerpunkten im Gastronomie- und Touristikbereich einzustellen. Dieser Punkt war sogar eine Vorbedingung des Verfassers für den Einstieg in die örtliche Unternehmensleitung gewesen. - Dafür gab es zwei Hauptgründe: erstens war schon zu Anfang klar, daß das vorgesehene CNP-Gesamtkonzept nicht von nur zwei Personen in leitender Stellung zu bewältigen war; aufgrund der schwierigen logistischen Situation, insbesondere der ererbten Standortverzettlung, war das schon für den Touristikbereich kaum möglich. Zweitens war es nie Intention des Verfassers oder seiner Ehefrau, einen Gastronomiebetrieb zu führen; der Verfasser ist in einem solchen Betrieb aufgewachsen und hatte sehr gute Gründe, das etablierte Familienunternehmen nicht zu übernehmen ...

Anwerbung hochqualifizierter Fach- und Führungskräfte war also als nötige Investition für den Aufbau des CNP frühzeitig erkannt worden und wurde bei der Finanzplanung berücksichtigt; Gehalt für ein "zweites Managerpaar" war deshalb stets Bestandteil des jährlichen Budgetplanes für CNP. Nicht vorhersehbar waren allerdings die enormen Schwierigkeiten gewesen, entsprechende Leute zu finden; erst im Laufe der Zeit zeigte sich, daß ein hochqualifiziertes Verwalterpaar, wenn überhaupt, dann nur durch ein deutlich höheres Gehaltsangebot zu gewinnen gewesen wäre. - Die nötigen Investitionskosten für Fach- und Führungskräfte (Humankapital) waren somit deutlich höher als ursprünglich angenommen und im Budget vorgesehen. Anstatt aber nun die Investitionsmittel im Personalbereich entsprechend zu erhöhen, hatten sich die europäischen Hauptinvestoren im CNP-Konsortium allmählich den Standpunkt zueigen gemacht, das Geld dazu müsse aus dem laufenden Fremdenverkehrsbetrieb erwirtschaftet werden.

Zum Ende der Touristiksaison 1999 forderte die Geschäftsführung und örtliche Unternehmensleitung von den Hauptinvestoren in Europa kategorisch die Einhaltung der ursprünglichen Vereinbarungen, also unverzügliche Anstellung eines zweiten Verwalterpaares; dafür mußte es zusätzliche Finanzmittel geben, sei es als Direktinvestition aus Europa, über die Trägerstiftung Fountain Trust Namibia oder in Form einer Bankhypothek auf den CNP-Grundbesitz. - Klar war, daß sich der "Break Even", also ökonomische Eigenständigkeit des CNP, durch die zusätzlichen Investitionen und Betriebskosten für hochqualifizierte Fach- und Führungskräfte um etwa zwei Jahre verschieben würden; unvermeidlich wurde dadurch aber auch die Einsicht, daß es auch längerfristig keine nennenswerte finanzielle Rendite auf das ursprüngliche Investitionskapital geben würde (vgl. 4.9.4):

Was aus dem ziemlich teuer gekauften Land am Großen Fischflußcanyon durch "Farmen mit Wild und Touristen" erwirtschaftet werden konnte, das wurde u.a. gebraucht, um die Leute vor Ort zu bezahlen, die das integrierte Wildhaltungsunternehmen aufgebaut hatten bzw. zusätzlich nötig waren, um Canyon Nature Park Namibia dauerhaft am Leben zu halten. Es war, wenn überhaupt, dann nur mit einem sehr bescheidenen Kapitalrückfluß nach Europa zu rechnen. - So wurde die Entscheidung über zusätzliche Investitionsmittel für Werbung von hochqualifiziertem Personal nicht nur zum Lackmустest für die vorherrschenden Motivationen der Hauptinvestoren (ideell oder finanziell?); die unerwartet hohen Investitions- und Betriebskosten im Personalbereich bzw. der notorische Fach- und Führungskräftemangel wurden letztlich zum existentiellen Problem für das Gesamtunternehmen!

Die divergierenden Auffassungen zur schnellen Verbesserung der unhaltbaren Personalsituation waren ein Hauptgrund für die Führungskrise in dem internationalen Konsortium für CNP zum Jahresende 1999; es wird verwiesen auf den letzten Satz der diesbezüglichen Analysen in dem Bericht zur Gesamtsituation des Unternehmens (4.9.4; Situation zum Jahresende 1999; Geschäftsbericht Teil B; Punkt 7): "Wenn es bis zum Jahresende 1999 nicht gelingt, die Kommunikation innerhalb der FR wieder in vernünftige Bahnen zu lenken und über die genannten Punkte zu entscheiden, werden die Hauptgeschäftsführer die im Beteiligungsvertrag vereinbarte Möglichkeit wahrnehmen, ihr Anstellungsverhältnis mit der FR zum 30. Juni 2000 abzubrechen sowie als Minderheitsteilhaber auszuscheiden."

Nach dem Auseinanderbrechen des ursprünglichen Konsortiums standen die Minderheitsteilhaber in Namibia vor der Entscheidung, das mühsam aufgebaute Unternehmen Canyon Nature Park Namibia mitsamt der nicht ganz unbedeutenden, eigenen ideellen und finanziellen Investitionen aufzugeben, oder das "Farmen mit Wild, Touristen und Namaleuten" (ohne Kapitalisten) in anderer Form weiterzuführen - nämlich als klassisches Familienunternehmen: wesentliches Merkmal einer derartigen Betriebsstruktur sind Eigentümer, die an den existentiell wichtigen Unternehmensposten zielstrebig und diszipliniert, aber ohne Gehalts-, Urlaubs-, Überstunden-, Pausen-, Krankheits-, Renten- oder sonstige Ansprüche arbeiten - wodurch u.a. die nötigen Finanzmittel für unverzichtbare Fachkräfte frei werden (4.9.5 Regionaler Vergleich zum Konsortium für CNP: Familienunternehmen NamibRand Nature Reserve; siehe auch 5.4.7.4).

#### 4.10.6 Regionaler Vergleich zum partizipativen Ansatz im CNP: Wilderness Damaraland Camp und Exkurs zu den generellen Perspektiven für Wildhege, Tourismus und Conservancies auf Kommunalland

##### *Ein "ausgezeichnetes" Unternehmen*

##### *bezüglich Integration von Wildhaltung, Touristik und lokaler Partizipation*

Der südafrikanische Konzern "Wilderness Safaris" betreibt an globalperipheren Naturtouristik-Destinationen auf dem Subkontinent ("Wildnis") luxuriöse Touristencamps mit Safariprogramm; ein regionaler Schwerpunkt ist Botsuana. Alle Wilderness-Camps liegen an einzigartigen Standorten mit herausragenden Attraktionen, entsprechend exklusiv sind die Preise. Hauptklientel sind wohlhabende Südafrikaner sowie US-Amerikaner mit Hang zu "ökologisch und sozial gerechtem Reisen" - ohne Verzicht auf bestmöglichen persönlichen Komfort hinsichtlich Reiseberatung, Buchungssystem, Unterkunft, Verpflegung, Hygiene, Bedienung, Safariführung *etc.* - Schon seit längerer Zeit ist das renommierte Safariunternehmen im oberen Marktsegment etabliert (typische Up-Market-Zielgruppen; vgl. 4.8.3.5 - im Unterschied zu Canyon View Camp im CNP mehr auf USA als Europa fokussiert).

Der erfolgreiche Konzern expandiert. Mit dem "Wilderness Damaraland Camp" werden seit Mitte der 1990er Jahre die inzwischen weltberühmten "Wüstenelefanten" im Nordosten Namibias vermarktet: Damaraland Camp ist mit geräumigen Luxuszelten einschließlich Bädern *en suite* nach Vorbild der "klassischen", ostafrikanischen Safari ausgestattet, hat hervorragende Restauration und kompetente Fremdenführung. Das Camp hat Blick über die spektakuläre Bergwelt des Damaralandes und liegt in Sichtweite des Huab Riviers, wo Wildfreunde ziemlich sicher Gelegenheit haben, die regionalen Hauptattraktionen für Ferntouristen, nämlich Wüstenelefanten sowie Spitzmaulnashörner in freier Wildbahn anzutreffen und zu photographieren. Außerdem kommen Giraffen, Bergzebras, mehrere Antilopenarten, Strauße, Leoparden, Löwen und Geparden vor; Großraubwild bekommt der schlichte Tourist allerdings kaum zu Gesicht, weil es von der regionalen Bevölkerung (illegal) verfolgt wird.



P385

*Gäστεunterkunft im südwestafrikanischen Wilderness Damaraland Camp im Stil der "klassischen", ostafrikanischen Safari. - Ein "ausgezeichnetes" Unternehmen bezüglich Integration von Wildhaltung, Touristik und lokaler Partizipation. (Damaraland, Kunene Region, Namibia, 1999)*

*Die Luxus-Safarizelte im Wilderness Damaraland Camp sind mit geräumigen Schlaf- und Badezimmern, fließend Wasser, elektrischem Licht und romantischen Sturmlaternen, kleiner Handbibliothek, stilvoller Möblierung usw. exakt zugeschnitten auf die physischen Grundbedürfnisse finanzkräftiger Abenteuerreisender aus RSA, USA und Europa. Solche Unterkünfte, die zur Versöhnung bandscheibengeplagter Büromenschen mit dem rauen Gelände der Großen Afrikanischen Randstufe bestens geeignet sind, dessen stilgerechte Durchquerung mit dem Landrover zum Aufspüren der Wüstenelefanten bislang noch fast unvermeidlich ist, werden je nach Saison ab 500 US\$ pro Nacht und Nase incl. "English Breakfast", "Personal Camp Attendant", "Candle Light Dinner" und Safariprogramm vermietet.*

Die Region gehörte zur Zeit der deutschen Kolonialverwaltung zum "Etoscha-Wildschutzgebiet Nr. 2", war also Teil des damals noch wesentlich ausgedehnteren Etoscha-Großwildreservates, das heute Nationalpark ist. In bemerkenswerter Kenntnis der weiträumigen Fernwechsel des Großwildes, vor allem der Elefanten - eine Besonderheit der südwestafrikanischen Trockenlandschaften, die schon der Großwildjäger und Entdecker ANDERSSON (1857, 1863) erkannt hatte - war unter Gouverneur von Lindequist mit den Etoscha-Wildschutzgebieten Nr. 1-3 ein Gebiet zum Wildreservat erklärt worden, das von der Kalahari über die Etoschapfanne und die Große Randstufe bis in die Namib und an die Skelettküste reichte und damit das größte Wildreservat der Erde darstellte. - Zugleich war das Wildschutzgebiet eine Pufferzone zwischen den Farmen der europiden Siedler einerseits und dem unbefriedeten Amboland mit ungeimpften Rinderherden andererseits; die Funktion als Teil der "Roten Linie" (Veterinärzaun) hat der Südzaun des Etoscha Nationalparkes bis heute.

In den 1920er Jahren wurde Amboland von der südafrikanischen Mandatsmacht jedoch unterworfen, das Gebiet westlich des heutigen Etoscha-Nationalparkes daraufhin zunächst als Farmland vermessen und bis Mitte der 1950er Jahre an europide Siedler vergeben; im Rahmen des Odendaal-Planes wurden die weißen Farmer ab 1963 wieder umgesiedelt, und "Damaraland" wurde Heimatland der Dama-Ethnie sowie der aus Südafrika umgesiedelten Riemfasmaker (Coloured) und kleiner Herero-Splittergruppen. - Damaraland war in der Mandatszeit für Fremdenverkehr nicht zugänglich; die Leute lebten hauptsächlich von pastoraler Viehhaltung, informeller Wildnutzung (Wilderei) sowie von Einkünften als Arbeiter auf den Farmen und in den Minen der europiden Afrikaner. - Heute ist das Land als "Communal Land" in der Kunene-Verwaltungsregion klassifiziert; im Laufe der 1990er Jahre sind die Kulturregion "Damaraland" (Distrikt Korixas) und die Naturregion "Kaokoveld" (Distrikte Korixas und Opuwo) aufgrund der einzigartigen Großwildbestände und spektakulären Geomorphologie, aber auch wegen der endemischen Pflanzen- und Vogelwelt und der exotischen Urbevölkerung (Himba-Nomaden) zu Haupt-Touristikattraktionen Namibias avanciert.

Haupt-Naturschutzziel für die Region ist langfristige Erhaltung und Förderung des Großwildes durch Schaffung eines großräumigen Wanderkorridors zwischen Etoscha- und Skelettküsten-Nationalpark. Diese Zielsetzung harmoniert jedoch nicht mit pastoraler Viehhaltung, u.a. wegen der Knappheit an Tränken, Weidekonkurrenz und Raubwildschäden an Viehherden. Mehrere Naturschutz-NROen sind in Kooperation mit der staatlichen Naturschutzbehörde seit Jahren aktiv, um Großwildhege mit Partizipation der örtlichen Bevölkerung zu organisieren; wesentliche Komponente dieser integrierten Wildhaltung ist pekuniäre Kompensation der Wildschäden am Vieh, Schaffung von Arbeitsplätzen sowie allmähliche Veränderung des Landnutzungsregimes durch Inwertsetzung des Wildes: diversifizierter Naturtourismus in Form von Up-Market-Photosafaris, 4x4-Trails, Rhino-Trails, Ornissafaris, Bergwanderungen, abenteuerlichen Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis *etc.* - Der Verfasser war von Anfang bis Mitte der 1990er Jahre, zusammen mit den zuständigen Beamten des Ministeriums für Umwelt und Tourismus (damals: M. für Wild, Naturschutz und Tourismus), persönlich involviert in die Geländeerkundungen und Konzeptionen zur Gründung von kommunalen Wildhegemeinschaften (Conservancies).

Seither sind im Damaraland mehrere Conservancies entstanden und staatlich anerkannt; sie nutzen Wild für den Eigenbedarf an Wildpret, vergeben vor allem jedoch Wildnutzungskonzessionen an renommierte Safarifirmen mit dem nötigen KnowHow, Investitionskapital und Marktpräsenz für Naturtouristik. Die Vertragsbedingungen im einzelnen sind Verhandlungssache, beinhalten aber stets Pachtzahlungen plus Einbindung der Bevölkerung in das Wildnutzungs- bzw. Touristikkonzept in Form von Arbeitsplätzen, Ausbildungsmöglichkeiten und Aufstiegschancen (vgl. 4.10.1). - So gibt es auch einen formellen Konzessionsvertrag zwischen der Firma Wilderness Safaris und der lokalen Hegegemeinschaft; die Vereinbarungen sind sogar Teil des Werbungskonzeptes für die spezielle, nicht nur ökologisch, sondern auch soziokulturell sensible Klientel von Wilderness Safaris:

In Werbeanzeigen wird darauf hingewiesen, interessierte Kunden erhalten auf Wunsch ein Exemplar des Vertrages zugeschickt, im Damaraland Camp liegen ansprechende Informationsmappen mit den wesentlichen Vertragsbedingungen aus: als Arbeiter, Campservicepersonal, Campmanager und Fremdenführer zu den Wüstenelefanten und Nashörnern werden Angehörige der örtlichen Damagemeinde und Riemfasmaker-Minderheit bevorzugt angestellt und ausgebildet; ein Teil der Einnahmen aus dem Naturtourismus fließt als jährliche Abgabe an die Wildhegegemeinschaft; nach 15 Jahren Betriebszeit soll Damaraland Camp einschließlich Infrastrukturen und mobiler Ausrüstung in das Eigentum der Kommune bzw. Hegegemeinschaft übergehen und fortan eigenständig verwaltet werden. - Das klingt sehr altruistisch; ein eindrucksvolles Konzept zur nachhaltigen Inwertsetzung des Landschaftspotentials für Wildhaltung und Fremdenverkehr, in dem ökonomische, soziale und ökologische Belange mit aktiver Partizipation der örtlichen Bevölkerung berücksichtigt werden.

Von IRDNC (Integrated Rural Development and Nature Conservation Project), NACOBTA (Namibia Community Based Tourism Association), SRT (Save the Rhino Trust), EWT (Endangered Wildlife

Trust), NNF (Namibia Nature Foundation), WWF-International und ähnlich renommierten NROen wird das Unternehmen "Wilderness Damaraland Camp" als Vorbild für praktische Implementierung der Ideale "Naturschutz mit lokaler Partizipation" bzw. "nachhaltige Entwicklung im ländlichen Raum" gelobt und öffentlich ausgezeichnet, denn es gibt zahlreiche weitere Details in dem integrierten Wildhaltungs- und Naturtouristikkonzept mit Partizipation von Damaleuten und Riemfasmakern, welche vom Umweltbewußtsein des Wilderness-Fremdenverkehrskonzerns zeugen (der renommierte Ökologen und Soziologen als Berater beschäftigt):

Das Wasser für Damaralandcamp wird nicht mit Hi-Tech-Pumpen direkt am Standort gefördert; stattdessen wurde in der nahegelegenen Damasiedlung auf Firmenkosten ein Tiefbrunnen geschlagen und mit einer wartungsfreundlichen JUWA-Pumpe versehen, die Trink- und Brauchwasser für Dorf und Touristencamp fördert (vgl. 4.7.2.3). Als Gegenleistung für den neuen Brunnen verzichteten die örtlichen Viehhalter auf die Nutzung mehrerer Tränken im Veld; dort hatte es zuvor stets gewaltige Konflikte um das knappe Wasser zwischen dem Wild und den Viehhaltern gegeben, Elefanten waren angeschossen, Löwen vergiftet, Hirten vom Großwild angefallen worden (S. 75 & 76). - Heute steht an den einstigen Viehtränken und Elefantenschlachtplätzen vertrautes Großwild als Photoobjekt für zahlende Tierfreunde aus den großwildsicheren urbanen Ballungsräumen der Nordhemisphäre; die wachsenden Elefantenbestände sind inzwischen schon ein Problem für die sensible Ökobalance der Galeriewälder.

Diese umweltbewußte Wasserversorgung ist keine Mehrbelastung für den Konzern, sondern hat betriebswirtschaftliche Vorteile: die Wasserleitung vom Dorf zum Camp braucht keinen großen Höhenunterschied zu überwinden; deshalb war der Bau der Pipeline relativ billig (im Gegensatz zum CNP). Es gibt Kosteneinspareffekte für den Touristikbetrieb durch "Outsourcing": die Wäscheberge, die im puritanisch-hygienischen US-Touristencamp trotz der ökologisch so hochsensiblen Klientel alltäglich anfallen, werden im Dorf von "selbständigen Kleinunternehmerinnen" gewaschen - also keine gesetzlichen Mindestlöhne, Sozialversicherungspflicht etc. für die sozial sensible Touristikfirma (vgl. 4.10.1.2; 4.10.2). Dadurch wird auch ein Großteil des Up-Market-Wasserverbrauchs direkt an den Tiefbrunnen verlagert, weniger Wasser muß aufwendig zum Camp transportiert und für Spitzenverbrauchszeiten gespeichert werden, die Investitionen und Betriebskosten für entsprechende Installationen sind niedriger.

Zwar sind US-Amerikaner in der regionalen Fremdenverkehrsbranche berüchtigt für unmäßigen Wasserverbrauch in der Trockenwüste (u.a. drei Duschbäder täglich), doch wegen der geringen Bettenzahl (12) dürften die gegenwärtigen "Wüstenwasserspiele" im Wilderness Damaraland Camp dennoch nachhaltig möglich sein. - Der Gesamtwasserverbrauch für das Camp wird in diesem Falle über den Übernachtungspreis reguliert; vgl. Kapitel 4.7.2.3, insbesondere den regionalen Vergleich mit Etendeka Mountain Camp, das nicht weit entfernt vom Damaraland Camp liegt und wegen ökologisch konsequenter Erziehung der Gäste zum Wassersparen in der Wüste in einem weniger lukrativen Touristik-Marktsegment vegetieren muß!

Wilderness Safaris hat, wie eingangs betont, vorzügliches Renommée für luxuriöse Standards und kann sich hohe Preise erlauben; Damaraland Camp zählt in der Kategorie "Tented Camp" zu den teuersten Touristenherbergen in Namibia überhaupt. Betriebswirtschaftlich, versorgungstechnisch und logistisch ist das Ganze auf schnelle Amortisation und hohen Gewinn bzw. Rendite bei geringen Gästezahlen ausgelegt; dieses Konzept hat sich bereits bei mehreren "Wilderness Camps", u.a. im Kavangodelta bewährt, daher das gesunde Wachstum des lokal-regional-global präsenten Öko-Touristikonzerns (vgl. hierzu Kap. 4.9.3, Regionaler Vergleich: Konsortium Iwanowski-Sturm). - Nach ungewöhnlich offener Aussage von Peter Ward (1998-99 mündl.), dem (ehemaligen) Hauptgeschäftsführer von Wilderness Safaris in Namibia, ist die bewährte Rechnung im Damaraland aber nicht aufgegangen; dafür gibt es mehrere Gründe, die sehr an die marginale Standortsituation des CNP auf der Westseite des Großen Canyons erinnern:

Campmanager, die dem hohen Standard von Wilderness Safaris und den Ansprüchen der verwöhnten Klientel entsprechen, müssen eine fundierte Ausbildung in Gastronomie und Tourismus haben. Solche Leute bekommt man in die "Wüste", in den "Bundu", wozu Damaraland bei Fach- und Führungskräften zählt, nur gegen sehr gute Bezahlung und mit großzügigen Freizeitregelungen (4.10.5). Es sind in aller Regel europide Südafrikaner, die zu diesem Gang in die Diaspora bereit sind, weil sie sich von dem schwierigen Engagement in der Peripherie bessere Aufstiegschancen im Wilderness-Konzern versprechen. Drei (!) junge Managerpaare wechseln sich im Damaralandcamp ab; nach sechs Wochen Campdienst gibt es vier Wochen Erholungsurlaub; dennoch bleibt kaum jemand länger als eine Touristiksaison, was also auch ständige Anwerbung und Integration neuer Leuten mit Reibungsverlusten bedeutet. - Ein derartiger Personalaufwand ist natürlich sehr teuer.

Zu den hohen Personalkosten kommt der Aufwand für Nachschublogistik in das abgelegene Gebiet (frische Lebensmittel, Treibstoffe *etc.*, vgl. 4.7.3) sowie großer Verschleiß an den Fahrzeugen in dem unwegsamen Gelände (vgl. 4.7.4). Wilderness Damaraland Camp wirft wegen unerwartet hoher Betriebskosten, trotz der hohen Übernachtungspreise, kaum Überschüsse ab (vgl. 4.9.1.1). - Rein ökonomisch betrachtet ist Damaraland Camp eine unnötige Belastung für den Wilderness-Konzern; nur die werbewirksamen öko-sozialen Aspekte bringen gewisse Vorteile für das Firmenrenommée. Die südafrikanische Mutterfirma will Wilderness Damaraland Camp jedenfalls sofort nach Erwirtschaftung der Investitionskosten (das könnte schon vor dem vertraglich vereinbarten Termin sein) zur weiteren Nutzung an die Ortsgemeinde übergeben.

Zwar sind mehrere Leute aus der lokalen Bevölkerung inzwischen schon weit fortgeschritten in ihrer Touristikausbildung (vgl. 4.10.1.2); es gibt ziemlich kompetente Safariführer und eine kraushaarige Campmanagerin, die mit bemerkenswertem Organisationstalent und Wortgewalt für Bequemlichkeit der Gäste, springende Köche und einen insgesamt reibungslosen Tagesablauf sorgt, wenn die "weißen" Manager auf Versorgungsfahrt, Safari oder schlicht gäste- oder damamüde sind. - Was aber wird wohl geschehen, wenn die Mutterfirma sich zurückzieht, die nach wie vor von europäischen Südafrikanern geleitet wird?

Das "Up-Market-Niveau", welches Wilderness Safaris seiner anspruchsvollen Klientel garantiert und die hohen Übernachtungspreise rechtfertigt, definiert sich nach US-amerikanischen "Standards". Diese sind erfahrungsgemäß selbst für Europäer nicht immer leicht zu verstehen; für negroide Afrikaner, die am "Ende der Welt" im Damaraland aufgewachsen sind, bleiben sie ganz sicher ein Mysterium (vgl. 4.10.4.1). Das bedeutet, im Damaraland Camp werden unweigerlich die "Standards sinken" (das ist inzwischen ein feststehender Begriff in der regionalen Touristikbranche), sobald sich die "weiße" Mutterfirma zurückzieht und Krausköpfe das Geschäft übernehmen; zudem wird es keine effiziente Vermarktung mehr geben können, weil Expertise und die nötigen "Verbindungen" fehlen (4.9.3; 4.10.4; 5.4.5.4; 5.4.7.3). - Wegen funktionell-kultureller Distanz der Damaleute und Riemfasmaker zu den globalen Ferntouristikmärkten wird "Up-Market-Präsenz" des Damaraland Camps nach Rückzug von Wilderness Safaris nicht mehr möglich sein!

Ohne "Up-Market-Niveau" und "Up-Market-Präsenz" können aber auch nicht mehr die heutigen "Up-Market-Preise" verlangt werden. Die hohen Versorgungs- und Logistikkosten werden jedoch bleiben; die betriebswirtschaftliche Tragfähigkeit des Damaraland Camp, die schon jetzt nur sehr marginal ist, wird nicht mehr gegeben sein. - Das für praktische Implementierung von "nachhaltiger Entwicklung" vielfach ausgezeichnete, integrierte Wildhaltungs- und Touristikunternehmen mit lokaler Partizipation, welches gegenwärtig zur Erhaltung des Großwildes signifikant beiträgt und bemerkenswerten sozioökonomischen Wohlstand schafft, wird nach Übergabe an die "Local Community" bzw. "Communal Conservancy" nicht mehr lange weiterexistieren!

• Naturschutzbeamte mit festem Gehalt, staatliche Regionalentwicklungsexperten mit kameralistischen Denkstrukturen, aber auch Naturschutz- und Entwicklungsexperten in spendengespeisten NROen (siehe oben) haben naturgemäß keinen sehr engen Bezug zu technisch-logistischen Kosten-Nutzen-Analysen, zum knallharten Konkurrenzkampf in der Touristikbranche, zur existentiell wichtigen Vermarktungsproblematik, zum schwierigen Verhältnis von Personalkosten und Arbeitseffizienz bei Integration von gemüthlichen Leuten mit "afrikanischer Arbeitsmentalität" in kundenorientierte Up-Market-Touristik, also zum betriebswirtschaftlichen Imperativ generell. Das integrierte Wildhaltungs- und Landnutzungskonzept in Symbiose von "Communal Conservancy" und "Wilderness Damaraland Camp" mag hinsichtlich ökologischer Nachhaltigkeit, partizipativem Ansatz und marktwirtschaftlicher Orientierung grundsätzlich ein auszeichnungswürdiges Vorbild für "nachhaltige Entwicklung" sein; ohne dauerhafte (!) Präsenz einer lokalen Betriebsleitung mit europäischem Kulturhintergrund und funktionell-kultureller Nähe zu den Naturtouristikmärkten bzw. starker Marktpräsenz in Amerika und Europa ist ökonomisch dauerhafte Existenz des Unternehmens jedoch nicht möglich.



P386

*Südwester Lagerfeuerromantik vor dem "Touristikboom". - Erkundung der Perspektiven für Wildhege und Naturtourismus auf Kommunalland im Damaraland und Kaokoveld. (Damaraland, Kunene Region, Namibia, 1994)*

*Der Biologe für Wildnutzung am Ministerium für Umwelt und Tourismus, Johan "Mick" de Jager, und der Verfasser am abendlichen Lagerfeuer beim Zubereiten der traditionellen "Potjiekos". - Das romantische Brüllen der Damaralandlöwen, das finanzkräftige Wildfreunde aus aller Welt in die globalökonomisch extrem peripher gelegene Kuneneregion locken soll, ist in dem photographischen Bild leider nicht zu hören.*



P387

*Hartmannzebras (Equus zebra hartmannae). - Außer Löwen, Spitzmaulnashörnern und "Wüstenelefanten" gibt es zahlreiche weitere Großwildarten sowie floristische Raritäten als Attraktion für Naturtourismus. (Etendekaberge, Damaraland, Kunene Region, Namibia, 1999)*



P388

*Regionaltypische Lokomotion. - Erkundung der Perspektiven für Wildhege und Naturtourismus auf Kommunalland im Damaraland und Kaokoveld. (Korixas, Damaraland, Kunene Region, 1994)*

*Die Dama/Nama-Quadriga mit Zellulosekonverterantrieb ist das schnellste Gefährt im ganzen Damaraland und Kaokoveld, sehr geländegängig, billig im Unterhalt und ökologisch unschlagbar: die Auspuffgase sind nicht kanzerogen und alte Motoren werden aufgegessen. - Westliche Touristen, die wegen ihrer schweren Geldbörsen an den Bandscheiben leiden und deren Gesichter unter afrikanischer Sonne so leicht erröten, haben andere Ansichten über die Vor- und Nachteile regionaltypischer Lokomotionsmethoden und stilgerechte Vehikel für eine "klassische Safari" ...*



P389

*Infrastrukturen? - Erkundung der Perspektiven für Wildhege und Naturtourismus auf Kommunalland im Damaraland und Kaokoveld. ("In the middle of nowhere", Kaokoveld, Kunene Region, 1994)*

*Der Verfasser bei der alltäglichen Leibesübung, die durch ein "Papwiel" an den modernen Ochsenwagen der Rotgesichter angeregt wird. - Kaokoveld ist nur mit dem Geländewagen zugänglich, Werkstatt oder Tankstelle gibt es nicht.*





P390

*"African Shuffle" in einem kulturellen Paralleluniversum zu den westlichen Quellenmärkten für Wildhaltung. - Erkundung der Perspektiven für Wildhege und Naturtourismus auf Kommunalland im Damaraland und Kaokoveld. (Korixas, Damaraland, Kunene Region, Namibia, 1992)*

*Die traditionelle Lebensweise der "Lokalbevölkerung" ist einerseits eine exotische Attraktion für den Fremdenverkehr, sie birgt aber auch gewisse Widersprüchlichkeiten zum Aufbau effizienter Touristikbetriebe, die letztendlich den gehobenen Ansprüchen devisenkräftiger Fernreisender aus der westlichen Welt gerecht werden müssen.*



P39A

*Lokalkolorit für Phototouristen und afrosozialistische Entwicklungshelfer. - Erkundung der Perspektiven für Wildhege und Naturtourismus auf Kommunalland im Damaraland und Kaokoveld. (Sesfontein, Damaraland/Kaokoveld, Kunene Region, Namibia, 1994)*

*Hauptgründe, warum die traditionellen Landnutzungssysteme im Damaraland/Kaokoveld so heillos verfahren sind: kein privates Landeigentum; Damara, Herero, Riemfasmaker, Himba und andere Ethnien, die um das Land streiten; wachsende Viehherden als Statussymbol von Häuptiongen; starker Bevölkerungszuwachs, trotz begrenzter Naturressourcen ...*

*Im photographischen Bild: stolze Hereromatriarchin in der "traditionellen" Tracht, zusammen mit einem Teil ihres Nachwuchses vor einer Haupthütte der Sippe in Sesfontein. Der dicke Bauch der jungen Frau rechts im Bild zeigt, daß die "Ouma" bald Urgroßmutter wird; der Schlüssel, den "Ouma" sich auffällig um den braunen Hals gehängt hat, ist ein Statussymbol, welches signalisiert, daß sie die Herrin des "Winkel" ist, wo man alles kaufen kann, was Hereromenschen und reisende Rotgesichter brauchen. - Afrosozialistischen Regionalentwicklern paßt dieser Schlüssel insofern nicht ins Weltbild, als der menschliche Drang nach Privateigentum auch im "Communal Land" nicht unterdrückt werden kann!*

*Die gußeiserne Handpumpe, welche links neben der Hütte im sauber gefegten Hof liegt, indiziert dem landeskundigen Geographen, daß der "Oupa" und Häuptiongen des lokalen Hereroclans noch stets in der uralten Hererowelt lebt, in der alles Land, auf dem je ein Hererorind geweidet hat, und auch alles, was es dort außer Gras sonst noch so gibt, dem großen Hererovolk gehört - oder genauer gesagt, dem lokalen Hererohäuptiongen!*

*In dieser zählbaren Hererowelt, die trotz Jonker Afrikaaner, General von Trotha und Dr. Samuel Nujoma eine südwestafrikanische Kulturlandschaftsdominante und aktuelles Kontradikt zur "Namibia Nation" bleibt, kann es kein Unrecht sein, am Kraal von "Untermenschen" wie Damara oder Riemfasmakern, die sich ohnehin unbefugt auf Hereroland herumtreiben, eine Pumpe abzumontieren, welche die unverständige SWAPO-Regierung im "Kommunalland" auf einen neuen Tiefbrunnen für die "lokale Bevölkerung" installiert hatte.*

*Daher kann der Hereromensch, der Dama, der Riemfasmaker, aber auch der nicht wenig erstaunte Regierungsbeamte bei der "Ouma" in Sesfontein fast ungebrauchte Wasserpumpen zu erstaunlichen Preisen kaufen - damit der "Oupa" sich von den Einnahmen im "Winkel" noch ein paar Rinder, Schafe und Ziegen anschaffen kann ...*



P392

*Die geheimen Kräfte des Marktes. - Erkundung der Perspektiven für Wildhege und Naturtourismus auf Kommunalland im Damaraland und Kaokoveld. (Sesfontein, Kunene Region, 1994)*

*Geheime Kräfte des Marktes im "Kommunalland": der "Winkel" der "Ouma" in Sesfontein, wo es alles gibt, was der Mensch so braucht, einschließlich "Black Magic Women" und allerlei andere sündige Leckerneien, die wächst und gedeiht, auch nach dem Ende des prüden Burenregimes in SWA - mit dem wachsenden Fremdenverkehr im Damaraland.*

*Bevor Mitte der 1990er Jahre die alte deutsche Feste Sesfontein von finanzkräftigen, bundesdeutschen und deutsch-namibianischen Rotgesichtern wiederaufgebaut worden ist und schnell zur gemütlichen Haupttouristenherberge am staubigen "Tor zum Damaraland" avancierte, war der "Winkel" in Sesfontein schon lange eine obligatorische Anlaufstelle für alle landeskundigen Damaralandreisende ...*

*Allergrößte Attraktion der geheimen "Siebten Oase von Sesfontein" waren allerdings nicht etwa die charmanten südwestafrikanischen "Black Magic Woman", der schottische "White Horse Whiskey", die amerikanischen "Winston Cigarettes" oder gar der südafrikanische "Klipdrift"-Blindmacher hinter dem Tresen, sondern das eiskalte Windhoek Lager in der Tiefkühltruhe unter dem Tresen - der einzigen Neger-Tiefkühltruhe weit und breit in dem Wunderland "Heimatland Damaraland", das 1989 von der afrosozialistischen SWAPO-Regierung zum "Communal Land" erklärt wurde und damit in das Wunderland "Dritte Welt" eingemeindet worden ist - anstatt es, wie in dem "Liberation Struggle" für die "New Namibia Nation" eigentlich versprochen, endlich zu befreien. Konkret: den globalen Marktkräften zu öffnen, die im Untergrund ohnehin allerorten wirken, dem Allgemeinwohl aber erst dienen, wenn sie legal werden.*

*So wird die Siebte Oase in Sesfontein zu einem Ort der politisch unkorrekten Besinnung: kann es "ökologisch nachhaltige" und "sozial gerechte" Wildhegegemeinschaften auf "Kommunalland", also auf Allmende, überhaupt geben? Ist das nicht ein Widerspruch in sich? - Eine Alternative wären wohl private Landnutzungsaktiengesellschaften mit den Ortsansässigen als Aktienbesitzer (in Form von frei handelbaren Landtiteln, aber ohne Grenzzäune in der Landschaft), mit hochqualifizierten Fachleuten für Wildhaltung, Tourismus und Betriebswirtschaft in der Unternehmensführung, zur Bewirtschaftung von Landschaftspotential, das bei kluger Unternehmensführung unerschöpflich ist und für das es einen lukrativen Weltmarkt ohne protektionistische Handelschranken gibt: das Großwild, die großartigen Menschen und die Weite der Landschaft! - Sind aber die Kürzel SWAPO und AG in einem Satz nicht ein Widerspruch in sich?*



P393

*Die offenkundigen Folgen von "Affirmative Action". - Erkundung der Perspektiven für Wildhege und Naturtourismus auf Kommunalland im Damaraland und Kaokoveld.  
(Veterinärkordon, Kunene Region, Namibia, 1994)*

*"Desinfektion" von Antilopenschädeln an der "Roten Linie"; das ist der Veterinärkordon zwischen pastoralen Viehhaltern im Norden und exportorientierten Farmen in der Landesmitte Namibias. - Die pflichtbewußten, aber unqualifizierten Veterinärbeamten bemerkten nicht, daß das Rotgesicht rechts im Bild, nämlich der angesichts uniformierter Krausköpfe stets etwas skeptische Verfasser, ihnen reines Wasser statt hochprozentiger Formalinlösung zur "Desinfektion" gegeben hatte - um zu demonstrieren, daß der großwildwanderungsfeindliche Veterinärzaun, welcher sich quer durch den Norden Namibias erstreckt, eigentlich obsolet geworden ist - wegen "Affirmative Action" zugunsten "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierter" im Neuen Namibia, vor der auch die Veterinärbehörde nicht verschont worden ist ...*

*Die Trophäenqualität der Antilopen wurde später in Windhuk genauer vermessen und erwies sich als mäßig bis gut. In Anbetracht der herrlichen Landschaft konnte Damaraland/Kaokoveld also auch für Auslandsjäger attraktiv werden.*

*Die ersten "Wildernten", welche die regionale Bevölkerung Anfang der 1990er Jahre legal durchführen durfte und von denen die hier abgebildeten Schädel stammen, fanden noch unter Alleinregie der zentralen Naturschutzbehörde statt. - Bei jenen Operationen ging es vor allem um das Wildpret zum eigenen Konsum, um den Leuten zu demonstrieren, daß Großwild nicht nur für exotische Touristen, sondern zum unmittelbaren Nutzen der Einheimischen gehalten wird.*

*Allerdings hatte schon zu jener frühen Geburtsstunde des Conservancy-Konzeptes auf "Kommunalland" in Namibia ein Häuptling erkannt, wie hoch der kommerzielle Wert der Straußenhäute ist, und diese auf Privatkasse verkauft, weil er das für sein "traditionelles Recht" hielt - und er kam damit durch, weil es sonst einen neuen Hereroaufstand gegen die Regierung des Neuen Namibia im alten Damaraland gegeben hätte ...*

*Ende der 1990er Jahre wurde im ehemaligen Damaraland, nun Kunene Region, die Torra Conservancy als erste Wildhegegemeinschaft auf Kommunalland in Namibia formell gegründet; außerdem gab es Konzessionen für private Safariunternehmer, sowohl für Ökopaxtourismus als auch für Jagdsafaris. - Der Fremdenverkehr ins Damaraland und Kaokoveld erlebte einen phantastischen "Boom", allerdings sind die ethnischen Spannungen und die "Landfrage" in der Kunene Region bis heute ungelöst. Treibende Kraft für Wildhaltung und Tourismus sind noch stets die "Rotgesichter".*



P394

*Meeting am afrosozialistischen Regionalentwicklungshilfstisch. - Generelle Perspektiven für Wildhegegemeinschaften (Conservancies) auf Kommunalland.  
(Kenya House, Windhuk, Neues Namibia, 1994)*

*Erste Landeskonferenz aller "berechtigten" Interessensgruppen ("stakeholders") zum Conservancy-Konzept, das nach dem Vorbild von CAMPFIRE im Neuen Simbabwe nun auch im Neuen Namibia verwirklicht werden soll: rechts im Bild die bunte Fraktion der "Ökopaxe" von den NROen - durchweg Rotgesichter, die meisten Ausländer. Ihnen gegenüber sitzen junge Krausköpfe in nagelneuen Uniformen der staatlichen Naturschutzbehörde - allesamt überfordert von der komplexen Thematik, aber hochinteressiert und "naturschutzfachlich" instruiert von den "Ökopaxen".*

*Die Krausköpfe mit den weißen Hemden und Krawatten am fernen Ende der trauten Tafelrunde - durchweg SWAPO-Genossen. Das Rotgesicht im hellen Hemd, etwas distanziert rechts daneben - der Vorsitzende der ersten Wildhegegemeinschaft auf privatem Farmland Namibias, die bereits sehr gut läuft.*

*Mit dem Rücken zum Photographen, die Repräsentanten zweier Fraktionen im Ministerium für Umwelt- und Tourismus: die eine, welche aus jungen Idealisten besteht, glaubt an die Zukunft einer multikulturellen Gesellschaft im Neuen Namibia sowie an die friedliche, sozial gerechte Kooperation aller Ethnien im Rahmen von "Conservancies" auf Kommunalland, und zwar in basisdemokratisch legitimierter Souveränität. Die andere, welche aus Naturschutzveteranen besteht, die lange in den "Heimatländern" gedient haben, ist fest davon überzeugt, nur ein starker Staat mit kompetenten Beamten vor Ort könne Wildhaltung und Tourismus in den "Reservaten" organisieren und die Stammeshäuptlinge davon abhalten, sich gegenseitig an die Gurgel zu gehen - also ähnlich wie unter der SWA-Administration.*

*Fast überflüssig, zu erwähnen, daß letztgenannter Entwicklungsansatz von seinen Gegnern als reaktionär und nicht mehr zeitgemäß abgetan wird, während die politisch korrektere Fraktion, die im Ministerium gestützt und gefördert wird von den gleicheren Krausköpfen mit den seidenen Krawatten und goldenen Reversnadeln in Form einer hochgereckten SWAPO-Faust, von ihren konservativen Kritikern heimlich als "Dream Team" verspottet wird.*

*Ganz links im Bild, etwas schlecht zu sehen und irgendwie abgeschnitten - was der aktiven Beteiligung am Diskurs entspricht - die Vertreter diverser "Local Communities". - Nach welchen Repräsentanzkriterien jene Volksvertreter von den Afrosoziologen im Ministerium sowie von den NROen ausgewählt und geladen worden sind, bleibt schleierhaft.*

*Zwei eigenwillige Beiträge zum Diskurs, die aus jener "repräsentativen" Gruppe kamen, bleiben dem Verfasser allerdings nachhaltig im Kopf: erstens, der Himba in der Wildledertracht und mit Ockerbemalung am halbnackten Körper, dem schon die Treppe zuwider und vor allem der Lift unheimlich gewesen war, der schlich sich irgendwann großlos aus der Konferenz über die Zähmung des Wildes und der Wilden und ward nicht mehr gesehen. Zweitens, der fette Neger im speckigen Anzug, der aufstand, als es um die Abgrenzung der Wildnutzungszone im Damaraland ging, und der mit dröhnender Stimme in Afrikaans verkündete: "Ich bin der Baas von Sesfontein. Was hier gesagt wird, das ist mir egal. Wenn irgendein Kaffer auf meinem Land Wild schießt, der nicht zu meinen Leuten gehört, dann gibt es Krieg."*

*Die "Landfrage", die unsichtbar, aber für alle Anwesenden greifbar über der Tafelrunde hängt, die wird auf solchen Konferenzen nie angeschnitten, worüber die Krausköpfe mit den Krawatten wachen. Denn für die Landumverteilung im Neuen Namibia ist ein anderes Ministerium bzw. der Präsident persönlich zuständig. Darüber wird mit betroffenen Bevölkerungsgruppen nicht lange diskutiert. - Weswegen der Repräsentant der bereits bestens funktionierenden Conservancy auf Privatland die ganze Konferenz mit einem leicht gequälten Gesichtsausdruck verfolgt.*



P395

*Labile Balance von Großwildhaltung, Naturtourismus, Partizipation der Regionalbevölkerung und betriebswirtschaftlichem Imperativ im Kontext globalisierter Ferntouristikmärkte, funktionell-kultureller Distanz indigener Ethnien zu den Märkten und "afrikanischer Renaissance".  
(Koigabrivier, Damaraland, Kunene Region, 1999)*

*Ein entfernter Zukunftskandidat für die Wiederansiedlung am unteren Fischfluß - wenn man nur an die naturräumlichen Gegebenheiten denkt: einer der berühmten "Wüstenelefanten" bei der Beschaffung einer ausgewogenen Diät in einem südwestafrikanischen Rivier, das auch der untere Konkiep sein könnte, wo *Loxodonta africana* zur Zeit der ersten europäischen Forschungsreisenden, Missionare und Elfenbeinjäger noch seine Fährte gezogen hat ...*

*Ähnlich wie dieser Dickhäuter und das vegetabile Objekt seiner Begierde befinden sich die Wildhaltungs- und Touristiksysteme im Damaraland und Kaokoveld derzeit in einem sehr labilen Zustand: landschaftsökologisch sind die hohen Elefantenbestände eine untragbare Belastung für die Galeriewälder geworden, aber große Elefantenbestände sind als Fremdenverkehrsattraktion nötig. Wegen teurer Versorgungslogistik sind die Touristikunternehmen in der Region alle in einem betriebswirtschaftlich kritischen Bereich, auch die mit den teuren Preisen; außerdem leiden sie allesamt an dem notorischen Fach- und Führungskräftemangel in der stadtfernen Peripherie.*

*Soziokulturell und siedlungsgeographisch ist die Situation hochbrisant: Löwen und anders Großraubwild harmonieren nicht mit pastoraler Viehhaltung, die bei den indigenen Völkern der Region traditionell fest verankert ist. Außerdem ist das Gebiet "Communal Land", also Allmende, wo mehrere verfeindete Ethnien bzw. Lokalstämme ohne klar abgegrenzte Siedlungsgebiete leben. - Wirklich "nachhaltige Entwicklung" von Wildhaltung mit Fremdenverkehr und Partizipation der Bevölkerung ist im Damaraland kaum möglich, solange es kein privates Landeigentum als Anreiz für dauerhafte Ansiedlung effizienter Familienunternehmen im Wildhaltungssektor gibt, zumal eingeborene, aber europide Namibianer, die zur Zeit noch als wichtige Kulturdolmetscher fungieren und sowohl lokal und regional als auch auf den globalen Ferntouristikmärkten präsent sind, nach öffentlichem Bekunden hochrangiger Repräsentanten der langjährigen Regierungspartei im Neuen Namibia unerwünscht sind.*

#### 4.11 Das politisch-administrative Umfeld für integrierte Wildhaltungsunternehmen in Namibia

##### *Kurzübersicht*

Der Verwaltungsapparat Namibias wurde in nur einem Jahrzehnt nach der Souveränität zu einem Leviathan, der ohne wachsende Staatsverschuldung nicht mehr finanzierbar ist. - Fast zwei Dutzend Ministerien für eine Gesamtbevölkerung von weniger als zwei Millionen; zusätzliche Posten an wichtigen Schaltstellen für Mitglieder der langjährigen Regierungspartei SWAPO; für tausende (!) ehemalige PLAN-Kämpfer (People's Liberation Army of Namibia), die in peinlich-öffentlichen Demonstrationen Versprechungen ihres alten Führers Sam Nujoma einforderten, welche jener ihnen als Motivation für den Endsieg im "Befreiungskampf" gegeben hatte, wurden eigene "PLANstellen" geschaffen, obwohl diese einstigen Buschkrieger keinerlei Verwaltungsqualifikationen haben, z.T. Analphabeten sind und ihre Amtsstuben nur als komfortable Wohnung mit kostenlosem Wasser-, Strom- und Telefonanschluß betrachten - genau wie im "liberation struggle" versprochen!

Qualifizierte Beamte der alten südwestafrikanischen Administration hingegen werden von ihren neuen Vorgesetzten systematisch diskriminiert; ihre Mehrzahl hat den Staatsdienst inzwischen verlassen - wegen "Affirmative Action", gekappter Aufstiegschancen und inflationsbedingt drastisch sinkender Kaufkraft ihrer Bezüge bzw. Pensionsansprüche. Die Effizienz der neuen Verwaltung ist bei manchen Behörden auf dem Nullpunkt; der Begriff Dienstleistung für Staatsbürger ist unbekannt. - Hohe Verwaltungskosten mit entsprechend steigenden Steuern und Abgaben, unbeschreibliche Bürokratie, unfähige Sachbearbeiter und wachsende Korruption wirken auf die Wirtschaft und die allgemeine Entwicklung des Landes wie eine progressive Paralyse; der Wildhaltungs- und Touristiksektor ist besonders stark betroffen, denn die "Touristikindustrie" ist wie Bergbau, Hochseefischerei und herkömmlicher Landwirtschaft ein Hauptwirtschaftssektor des "Land of the Brave".

##### *Konkrete Beispiele:*

Erstes Beispiel: Erwähnt werden müssen die Zölle und Formalitäten für die Einfuhr eines gebrauchten Nutzfahrzeuges (UNIMOG) für Canyon Nature Park Namibia aus der Bundesrepublik Deutschland in die Republik Namibia. - Importzölle und Gebühren waren letztendlich teurer als die Kosten für die Anschaffung in Deutschland und den Überseetransport: die hohe Importsteuer wird nicht nur auf den Anschaffungswert und die Transportkosten, sondern zusätzlich noch auf die eigenen Hafен- und Verzollungsgebühren des Staates erhoben.

Ein persönliches Empfehlungsschreiben des Erzbischofs von Windhuk, das die Gemeinnützigkeit des Unternehmens CNP bestätigte, konnte die Zollbürokraten überhaupt nicht beeindrucken. Nur eine Fachspedition mit gewissen Verbindungen zu Beamten, die pekuniären Argumenten zugänglich sind, konnte die langwierigen Zollformalitäten überhaupt bewältigen. - Teure Ersatzteile, die auf dem Fahrzeug waren, wurden während der mehrwöchigen Standzeit im Zollhafen von Walfischbucht gestohlen. - Nachdem der Lastwagen schließlich legal eingeführt und korrekt verzollt in Keetmanshoop ankam, wurde er von der dortigen Straßenverkehrszulassungsbehörde sogleich wieder beschlagnahmt; erst nach Vorlage eines persönlichen Empfehlungsschreibens des damals noch amtierenden Transport- und Verkehrsministers Plichta wurde der Unimog vorläufig zugelassen.

Es fehlte allerdings noch eine "INTERPOL-Clearance". - *Nachdem* der Staat Namibia also allerlei Steuern und Abgaben kassiert hatte, mußte geprüft werden, ob das Fahrzeug nicht etwa im Ausland gestohlen war. - Als diese "Clearance" vorschriftsgemäß über die Namibian Police beschafft worden war (was etwa zwei Monate dauerte, weil die zuständigen Sachbearbeiter nur Oshivambo sprachen und der Verfasser schließlich die Korrespondenz mit der INTERPOL-Zentrale übernehmen mußte) war bei der selben Zulassungsbehörde, welche die vorläufige Zulassung ausgestellt hatte, wieder eine Strafgebühr für "verspätete Anmeldung nach Import" fällig! - Das war nun aber keine korrupte Geschäftemacherei der zuständigen Sachbearbeiterin (der das Ganze ziemlich peinlich war), sondern das stand genau so in einer "Vorschrift"; da konnte auch der zuständige Minister nichts ändern, es sei denn durch eine "radikale Verwaltungsreform" (Plichta dixit).

Zweites Beispiel: Die Staatsangehörigkeit ist in der Verfassung der Republik Namibia und im neuen Staatsangehörigkeitsgesetz genau geregelt. Eineinhalb Jahrzehnte nach der Souveränität ist aber ein Großteil der "Staatsbürger" noch nicht im Besitz eines gültigen Personalausweises oder anderer Identitätspapiere. Nicht nur bei der Registrierung als Wähler, sondern auch im alltäglichen Rechtsverkehr ist so ein bedenklicher Spielraum für behördliche Willkür entstanden. - Für alle Rechtsakte wird eine Identitätsnummer verlangt; wer diese nicht hat, ist vom Rechtsverkehr (und vom

Wahlrecht!) ausgeschlossen. - Glückliche diejenigen, die noch im Besitz einer alten Identitätskarte aus der Zeit der südafrikanischen Administration (mit Rassenvermerk!) sind; den weniger glücklichen, vor allem Angehörigen der zahlreichen ländlichen Bevölkerung im Norden, droht im Extremfalle die Abschiebung nach Angola, weil sie keinen Staatsbürgerschaftsnachweis haben.

Als namibianischer "Staatsbürger" einen Personalausweis oder gar einen Reisepaß zu erhalten, gleicht einem langwierigen Ritt gegen bürokratische Windmühlenflügel, wenn sich keine spezialisierte Anwaltskanzlei darum kümmert. Eine solche kostet aber viel Geld, denn die zuständigen Beamten im berüchtigten "Department of Home Affairs" lassen sich schnelle Arbeit mit schnellem Geld bezahlen. So leiden besonders auch ärmere Leute aus den "unter dem rassistischen südafrikanischen Regime politisch, sozial und ökonomisch diskriminierten Bevölkerungsgruppen", die eigentlich als Reiseführer oder als Helfer für grenzüberschreitende Safaris qualifiziert wären. - Mehrere derart qualifizierte Namaleute im CNP hätten Aufstiegschancen im CNP-Safaribetrieb bzw. bessere Bewerbungschancen bei anderen Touristikunternehmen gehabt, wenn sie denn einen Reisepaß für den Grenzübertritt nach Südafrika, Botsuana oder Simbabwe hätten.

Drittes Beispiel: Ausstellung einer Sozialversicherungskarte für Arbeiter und Angestellte, die staatliche Heilfürsorge, Arbeitslosenhilfe und Mindestrente garantieren soll, kann nach Antragstellung mehrere Jahre (!) dauern. - Für alle CNP-Angehörigen wurden Pflichtbeiträge an die staatliche Sozialversicherung abgeführt, obgleich das von der Administration der kuriosen "Social Security Commission" nicht überprüft wird, die Ausstellung einer Sozialversicherungskarte mehrere Monate bis Jahre dauert und der Verbleib der bis dahin eingezahlten Beiträge schleierhaft ist. - Einigen Mitarbeitern im Canyon Nature Park Namibia war drei Jahre (!) nach Anmeldung bei der staatlichen "Social Security Commission" noch keine Sozialversicherungsnummer zugeteilt, trotz häufiger Nachfragen und obwohl regelmäßig Sozialbeiträge überwiesen worden sind.

Schon Mitte der 1990er Jahre ist deutlich geworden, daß die Sozialversicherungsbeiträge in Namibia eigentlich nur eine Investition in die wuchernde Korruption und "Weiße Elefanten" sind: erhebliche Mittel aus der Rentenversicherung wurden in das neue Spielkasino Swakopmund investiert, was sich nicht nur als Fehlspekulation erwies, sondern schlicht illegal war; auch fragwürdige Infrastrukturprogramme, die bei staatlichen Planern als "Zukunftsinvestition" gelten, werden daraus mitfinanziert - so z.B. der Bau des technisch hochmodernen, aber wirtschaftlich unrentablen Straußenschlachthofes bei Keetmanshoop (4.6.5.4).

Fallstudie: "Behördenerlebnis der afrikanischen Art": Nicht selten gehen aufwendige Anträge ganz verloren oder werden in finsternen Büroecken "abgelegt". Für Leser, die mit gewissen Besonderheiten schwarzafrikanischer Administration nicht vertraut sind, ein ganz typisches Fallbeispiel:

Der umfangreiche Antrag auf Erteilung einer Waffenbesitzkarte für den CNP-Jagdbetrieb war bei der Polizei in Keetmanshoop eingereicht worden (Amtsstempel Namibian Police Office Keetmanshoop) einschließlich des vorgeschriebenen lokalen Inspektionsvermerkes über sichere Aufbewahrung der Schießgewehre im Panzerschrank auf Farm Soutkuil (Inspektionsbesuch und Amtsstempel: Namibian Police Office Bethanien), mit polizeilichem Führungszeugnis des Antragstellers (Bundeskriminalamt Deutschland und Amtsstempel Namibian Police Headquarters Windhuk), beigelegt die eidesstattliche Erklärung des Verfassers, mit der Schrotflinte und den Repetierbüchsen nach System 1898 keinen Staatsstreich zu planen (in Windhuk notariell beglaubigt!), mit Fördervermerk des regionalen Polizeikommandeurs (Namibian Police Headquarters South in Keetmanshoop), Steuermarken *etc. pp.* - Es hatte mehrere Wochen gedauert, bis all diese Unterlagen besorgt und in Katalogstärke zusammengestellt waren, verbunden mit nennenswerten Telekommunikations- und Reisekosten.

Der erste Antrag ging mit allen Anlagen auf dem komplexen Behördenweg im Großen Namaland *verloren* (vgl. 4.10.4.1) und war trotz wochenlanger Recherchen des Polizeibeamten, der ihn mit amtlichem Eingangsstempel und Quittung entgegengenommen hatte, nicht mehr auffindbar. Also neue Dokumente, neue Telekommunikations- und Reisekosten, neuer Antrag (denn nur aktuelle Originaldokumente dürfen laut strenger Vorschrift eingereicht werden), frischer Eingangsstempel mit Dringlichkeitsvermerk und Quittung. Dieser zweite Antrag landete ohne Begleitschreiben oder Bearbeitungsvermerk nach ein paar Wochen im Postfach der Cañon Lodge in Grünau und wurde, unter Leidensgenossen selbstverständlich, an den CNP zurückgeleitet. Beim dritten Versuch ging der Antrag wieder ganz *verloren*. ... So gingen eineinhalb Jahre ganz gemütlich vorbei im zeitlosen Großen Namaland (4.10.4).

Die Beamten in Keetmanshoop waren jedoch zunehmend verunsichert, weil der offenbar preußisch gesinnte Applikant es nicht versäumte, sich regelmäßig nach dem Bearbeitungsstand zu erkundigen und darauf hinzuweisen, ohne das benötigte Dokument könne kein legaler Touristikbetrieb im Canyon Nature Park stattfinden. Zwar waren diese Leute stets freundlich und hilfsbereit (vielleicht weil es als kleines Mitbringsel immer das obligatorische Biltong oder Frischfleisch von der Farm gab), letztendlich aber ziemlich ratlos. - Dem Antragsteller wurde empfohlen, bei der nächsten Reise in die Hauptstadt doch einmal persönlich nachzuforschen. Im Namaland (Karrasregion), so wurde glaubwürdig versichert, da gehe heutzutage nichts mehr *verloren*, vielleicht den Ziegenhirten im weiten Veld, aber doch nicht den Polizeibeamten in



der weitverzweigten Administration, die immerhin deutsche Wurzeln hatte, wie ein uniformierter Krauskopf mit Vornamen "Fritz" betonte.

Zunächst mußte die zuständige Behörde in Windhuk ausfindig gemacht werden, wohin die Anträge nach Angabe der Keetmanshooper Behörden stets "mit dem nächsten Transport" geschickt worden waren: ein anderer junger Polizist, dieser ein Schwarzer mit Rang und Name, Konstabler Kajipuka, der erst kurz zuvor aus Windhuk in die Diaspora des Großen Namalandes versetzt worden war (obwohl oder weil er durch besondere Kompetenz auffiel?), der konnte sich dunkel erinnern, wer dort in der Hauptstadt des Neuen Namibia für solche Dinge wohl zuständig sein könnte. - Die Spur führte den Verfasser in ein seltsames Büro des Innenministeriums (Department of Home Affairs):

Dort war gerade die etwas zweckentfremdete Deckenverkleidung heruntergebrochen; auf ihr waren nämlich die unbearbeiteten Anträge auf Erteilung von Waffenbesitzkarten von einer schriftunkundigen Sachbearbeiterin über Monate hinweg versteckt und aufgestapelt worden. Jene war dann irgendwann durch einen fähigeren Sachbearbeiter ersetzt worden, der sich sogleich auf die Suche nach den verschwundenen Anträgen und dann in die ermüdende Aufräumarbeit gestürzt hatte: nun lagen die Antragspapiere aus allen Regionen der jungen Nation in wirren Haufen auf dem Boden zerstreut, zum Teil auch auf den Flur "ausgelagert". Der zuständige Beamte mit dem heroischen Namen "Witbooi", der wie sich bald zeigte ein Minimalalphabet war, ruhte langgestreckt auf dem Schreibtisch, und unter dem Tisch lag ein Weib mit ihrem Säugling, ebenfalls schlafend. - Eine beruhigende ländlich-afrikanische Idylle in der hektischen Großstadt; bei dem Antragsteller wurden alte Erinnerungen an Kamerun und Sambia geweckt.

Wie es der Zufall wollte, kam just in diesem Augenblick der Behördenleiter hinzu; das Problem mit den unbearbeiteten Anträgen auf Waffenbesitzkarten hatte nämlich für Schlagzeilen in der Allgemeinen Zeitung gesorgt, weil die Touristikunternehmen und privaten Sicherheitsdienste im ganzen Lande darunter litten. - Der Innenminister persönlich hatte der Zeitung "Schwierigkeiten mit dem neuen Computersystem" als Grund für das kleine Bearbeitungsproblem genannt und schnelle Abhilfe versprochen. - Nun ließ sich der aufgebrachte "Commissioner of Police" in der doch etwas peinlichen Situation zu einer bemerkenswerten Äußerung hinreißen: dieses ganze Innenministerium sei doch nur noch ein "Kaffir-Circus" (NGHIFINDAKA mündl. 2000). - Dieser Führungsbeamte war wohlgermerkt schwarzer Hautfarbe sowie, nach dem hohen Rang, neuen Maßanzug und der goldenen Reversnadel mit der hochgerekten Faust zu urteilen, auch SWAPO-Kader.

Nachdem die ganze Abteilung unsaft geweckt und mit weiteren starken Worten getadelt worden war, versprach der wütende SWAPO-Idealist dem etwas amüsierten CNP-Idealisten seine persönliche Unterstützung bei der weiteren Antragsbearbeitung - zwecks Förderung von Wildhaltung und Touristik im Neuen Namibia. Dadurch war nun aber der übliche Weg, einen schwarzafrikanischen Behördenakt zu vollenden, nicht mehr ratsam, zumal der Ehrenwerte Premierminister der Republik Namibia Hage Geingob gerade erst wieder öffentlich zum verstärkten Kampf gegen die schlimme Behördenschlamperei und allgegenwärtige Korruption aufgerufen hatte. - Also, Fortsetzung einer afrikanischen Tragikomödie:

Das "Computerproblem" war die erwähnte Frau mit dem Säugling, die eigentlich als Schreibkraft für die Eingabe der Antragsdaten in die neue "Nationale Feuerwaffendatei" zuständig war. Angeblich war der Computer defekt und der einzige "Experte" für das System, den es im Ministerium gab, seit Wochen nicht mehr aufzufinden ("op vakansie vertrek", also in zeit- und ergebnisoffene Ferien "getrekk"; vgl. 4.10.1; 4.10.2; 4.10.4.1; S. 641). - Nachdem der Applikant der netten Dame gezeigt hatte, wo der Computer eingeschaltet wird und als Beispiel die eigenen Daten eingegeben hatte, war das "Computerproblem" zumindest für diesen Einzelfall gelöst. Für weitere Applikanten, die zukünftig den Weg in das ominöse Büro finden sollten, wurde noch eine kurze schriftliche Anleitung zur selbständigen Eingabe der Antragsdaten in die Computerdatei hinterlegt - worauf die behördliche Schreibkraft sich sichtlich beruhigt wieder ihren eigentlichen Pflichten als Mutter widmen konnte.

Der Applikant, dem "fair complexion" (helle Hautfarbe und blondes Haar) zuvor behördlich bescheinigt und auf dem Antragsformular eingetragen worden war, erhielt auf dem Postwege schon bald eine Feuerwaffenlizenz mit dem korrekten Eintrag "fair complexion" - und dem Paßphoto eines Kraushaarigen, der eindeutig der Kategorie "dark complexion", in diesem Falle dem allerdunkelsten Negroidentypus angehörte. Das Papier mit dem ethnologisch interessanten Gesicht war gestempelt und unterzeichnet vom Generalinspektor der Polizei von Namibia persönlich. - Ob der kraushaarige Empfänger der Lizenz mit dem europäischen Paßphoto, der im tiefen Kavangoland lebt, ebenso amüsiert war wie der Applikant aus Keetmanshoop, bleibt unklar. Jedenfalls war wieder ein ganz neuer Antrag in Keetmanshoop fällig, der nun aber im Großen Namaland wieder verlorenging ...

So konnte es nicht weitergehen, denn die lästige Presse ließ nicht nach, zumal weitere Applikanten mit regionaluntypisch preußischer Gründlichkeit ihre "verlorenen" Anträge nachgesucht und den zeitgenössischen "Witbooi" sowie das sympathische "Computerproblem" im "Department of Home Affairs" persönlich kennengelernt hatten. Dem kraushaarigen Minimalalphabeten mit dem heroischen Namen wurde nun von dem unverzagt idealistischen SWAPO-Kader Nghifindaka der ehemalige Sachbearbeiter für Waffenlizenzen als "Berater" zugeordnet. - Dessen neuer Schreibtisch an seinem alten Arbeitsplatz aus der Mandatszeit stand in einer Büroecke des "Kaffern".

Ob es einst der medizinische Grund für seine Ablösung als verantwortlicher Büroleiter gewesen war oder erst Folge einer schweren Frustration und ethnischen Identitätskrise danach? - Jener Bure war vom Alkohol schwer gezeichnet und konnte kaum beitragen zu einer besseren Effizienz der amüsanten Behörde, zumal der heroische Büroleiter und Minimalalphabet nun seinerseits in eine Identitätskrise geraten war und kategorisch darauf bestand, alle Schreibarbeiten persönlich zu erledigen: der Schreibtisch des "Blanken" war also blank, während der des "Witboois" hoffnungslos überfrachtet blieb. Immerhin gab der Berater des Bürohelden dem Applikanten den vertraulichen Rat, von einer weiteren Antragstellung doch abzusehen. Die Einhaltung der neuen Verordnungen zum Waffenbesitz könne in der Praxis ohnehin nicht kontrolliert werden; die deutsche Waffenbesitzkarte werde von seinen Polizeikollegen im ganzen Lande durchaus anerkannt. - Der Rat erwies sich als gut.

- Die geschilderte Groteske ist kein Einzelfall. Ähnlich kurios, langwierig und teuer waren die administrativen Prozeduren zur Erlangung der Schanklizenz für das Panoramarestaurant im CNP, für die Registration als Jagdfarm sowie der Jagdführer, für die Registration als Safariunternehmen, Fahrzeugzulassungen, Personentransportpermits, Arbeitsgenehmigungen usw. - Diese Lizenzen und Registrationsurkunden müssen alljährlich verlängert werden, mit formellen Anträgen und Gebühren, Telekommunikations- und Reisekosten für die Applikanten plus informelle Kosten für beschleunigte Bearbeitung und regionaltypische Verluste auf den Verwaltungspfaden.

- Betont sei schließlich, daß Canyon View Camp im Canyon Nature Park Namibia, aufgrund ziemlich kurioser administrativer Verwicklungen nie als Beherbergungsbetrieb für ausländische Touristen staatlich anerkannt worden ist, und zwar nicht allein, weil es die Kategorie "Lodge" in der damals gültigen Verwaltungsvorschrift nicht gab: u.a. bestand der zuständige Inspektionsbeamte in Windhuk (der keinen Führerschein hatte!) darauf, das "Canyon View Camp" müsse zur offiziellen Inspektion vor seinem Büro in der Hauptstadt aufgebaut werden, denn Safariunternehmen seien laut Vorschrift mobil; der Hinweis, CVC bestehe aus Bungalows und einem festen Restaurationsgebäude, konnte den Inspektor nicht erschüttern. Nachdem der Krauskopf darauf aufmerksam gemacht worden war, der CNP-Gastronomie- und Fremdenverkehrsbetrieb sei von Kunden und Reiseveranstaltern mit renommierten Preisen ausgezeichnet worden, was doch wohl Beweis für überdurchschnittliche "Standards" sei, wurde der Verfasser durch den darob ziemlich empörten Beamten aufgeklärt, nicht die ausländischen Touristen, sondern nur er selbst bzw. der souveräne Staat Namibia seien befugt, geeignete Standards zu entwickeln und die Qualität von Fremdenverkehrseinrichtungen zu prüfen!



*Staatsflagge der Republik Namibia als Träger von Werbebotschaften mit Hintersinn: "Beautiful Namibia - Ask Me About It!" - Das politisch-administrative Umfeld für integrierte Wildhaltungsunternehmen in Namibia ... (Namibia 2000)*

## 4.12 Kulturrisiken, Naturkatastrophen und Schicksalsschläge - Belastungstest für die Nachhaltigkeitsidee im afrikanischen Grenzland

### 4.12.1 Regionaltypische Kulturrisiken

Bezug wird genommen auf die Umstrukturierung des Konsortiums für Canyon Nature Park Namibia Ende 1999 (4.9.4). - Die prekäre politisch-administrative Situation, die in 1999 ein Hauptgrund für den Rückzug der europäischen Hautinvestoren aus dem Unternehmen und aus Namibia gewesen war, wurde in 2000 nicht besser, sondern verschlimmerte sich noch:

Als Druckmittel zur beschleunigten Lösung der "Landfrage" wurde die Einführung einer Landsteuer beschlossen, was für Wildhaltungsunternehmen auf Privatland, die sich wie CNP auf großflächigem Territorium, aber an einem marginalen Standort bzw. in einer betriebswirtschaftlichen Grenzsituation befinden, das ökonomische Aus bedeuten kann.

Die Kommission zur Implementierung von "Affirmative Action" forderte nun nachdrücklich einen verbindlichen Plan zur Einstellung bzw. Beförderung von "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierten" in hohe Entscheidungs- und Führungspositionen; dem entgegen standen jedoch der notorische Fach- und Führungskräfte-mangel in der stadtfernen Peripherie sowie Hang der Namaleute zum "Trekken" (4.10.1; 4.10.2; 4.10.4; 4.10.5). - Zusätzliche Betriebskosten für die erzwungene Beschäftigung von nutzlosen "Black Shadows", "Kohlensäcken" oder "Quotennegern", also unqualifizierten und unmotivierten Ambolenten mit SWAPO-Parteibuch, waren damit absehbar.

Dr. h.c. Sam Nujoma und Genossen führten im Nordosten Namibias noch stets Krieg gegen die eigenen Staatsbürger sowie im fernen Kongo gegen "Raubtierkapitalisten" bzw. für Erdöl, Coltan, Diamanten und Gold. Es gab weitere öffentliche Aufrufe des unter zweifelhaften Umständen im Amt bestätigten Staatspräsidenten (vgl. 5.2.1), alle "Weißen" aus dem Land zu vertreiben; mehrere Farmer wurden tötlich angegriffen und ermordet. Die Farmbesetzungen und Pogrome gegen europide und indische Afrikaner im benachbarten Simbabwe fingen an; von der Staatsführung Namibias wurden sie zum Vorbild für die weitere Vorgehensweise in Südwestafrika erklärt.

Der Süden Namibias war von Krieg und Kriegsgeschrei zwar nicht unmittelbar betroffen; die Auswirkungen auf den Fremdenverkehr waren jedoch ungewiß. Im Caprivizipfel waren europäische Touristen ermordet worden; niemand wußte, ob und wie sich das auf den Reiseverkehr im Süden Namibias auswirken würde. - Konnten die Leute in Europa und Amerika unterscheiden zwischen dem unruhigen Nordosten und dem ruhigen Südwesten Namibias? Die Ämter für Auswärtiges in mehreren zivilisierten Staaten gaben Reisewarnungen heraus, worin nicht differenziert wurde.

Wer konnte ausschließen, daß die angolansiche UNITA oder Separatisten aus dem Caprivizipfel einen gezielten Terroranschlag auf ausländische Touristen in der Hauptstadt Windhuk oder in einem der großen Rastlager im Etoscha-Nationalpark verüben würden, um ein ökonomisches Hauptstandbein Namibias bzw. der verhaßten SWAPO im Mark zu treffen? - Die Investitionsstimmung in Namibia sank in 2000 auf einen neuen Tiefpunkt; der ganze Touristiksektor litt unter Zukunftsangst. - "Einen Krieg können Sie nicht in die Bilanz einstellen!" (PICHLER 2003).

• Für den dauerhaften Bestand des integrierten Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia waren diese "afrikanischen Kulturrisiken" noch viel gefährlicher als die regionaltypischen Naturrisiken und Naturkatastrophen an den physisch-geographischen Grenzen der Ökumene.

### 4.12.2 Naturrisiken, Naturkatastrophen und "Mukurob"

#### *Dürren, Wildereisiko und Insektenkalamitäten*

Langjährige Dürren sind ein limitierender Faktor für Ackerbau und Viehzucht, aber auch für die Großwildhaltung. Zwischen Februar 1997 und August 1998 wurden im CNP insgesamt nur 13mm Regen gemessen; entsprechend knapp war die Weide bzw. Wildäsung. Folge waren weiträumige Migrationen des Großwildes außerhalb der Wildreservate (CNP, Naturreservat Canyon, Gondwana Cañon Park, AiAis-FishRiverCanyon-Hunsberge Naturreservat); das Wild zog zur Westseite der Hunsberge, wo es etwas Winterregen und bessere Äsung gab.

Dadurch stieg das Wildereisiko signifikant. Organisierte Wildererbanden stellten dem Großwild auf formell ungeschütztem Land bzw. verlassenen Farmen nach; selbst im besonders streng bewachten Diamantensperrgebiet wilderten diese gut ausgerüsteten und wohlorganisierten Verbrecher - wie sich

bald herausstellte, waren hohe Polizeioffiziere und Naturschutzbeamte die Drahtzieher (vgl. AZ 1997/98). - Weil sie keinerlei Wildhegekosten hatten, konnte das Wildpret zu niedrigen Preisen verkauft und dennoch hohe Gewinne gemacht werden; durch diesen Schwarzmarkt war Fleisch aus legaler Wildernte in der Karrasregion fast unverkäuflich bzw. mußte zu Preisen weit unter den Wildhaltungskosten abgegeben werden (4.8.3.1).

Zur Jahreswende 1998/99 fiel überdurchschnittlich viel Regen am unteren Fischfluß und Konkiep (D5). Viehweide und Wildäsung regenerierten sich schnell, das Großwild konnte dem Wildereidruck ausweichen und stand größtenteils wieder auf besser geschütztem Land; ab Mitte 1999 gab es jedoch Insektenkalamitäten mit Heuschrecken, Dickpensen und Kommandowürmern, wodurch die Weide großflächig vernichtet wurde - mit Konsequenzen für Wildmigration, Wildereirisiko und Viehhaltung. Canyon Nature Park Namibia war von diesen Naturrisiken und regionaltypischen Kuriositäten in den Polizei- und Naturschutzbehörden insofern nicht existentiell betroffen als Großwildhaltung und Viehzucht nicht die einzigen Säulen im diversifizierten Wildhaltungs- bzw. Landnutzungskonzept waren (4.8; 4.9); die hier skizzierten Ereignisse waren vielmehr Ansporn für die örtliche Unternehmensleitung, die betriebswirtschaftliche Basis durch weitere, vom Dürreisiko weniger abhängige Landnutzungskomponenten zu verbreitern und die Kooperation mit den benachbarten Wildreservaten im Großwildschutz zu intensivieren.

### *Flutkatastrophe und ein Schicksalsschlag*

Nach jahrzehntelanger Dürre wurde der Süden Namibias Ende Februar 2000 von einer Sintflut heimgesucht; besonders stark waren die Gewitterstürme im Einzugsgebiet des Großen Fischflusses. Nach wenigen Tagen mußten alle Schleusen des riesigen Hardapstausees geöffnet werden, um einen Dammbbruch zu verhindern. - Und es regnete weiter.

Das ganze Hardap-Bewässerungsgebiet und auch das Städtchen Mariental wurden von den Wassermassen aus dem Stausee überflutet: die asphaltierte Hauptstraße von Windhuk nach Südafrika war bei Mariental überschwemmt, teilweise zerstört und auch für Geländefahrzeuge unpassierbar; die Eisenbahntrasse war auf weite Strecken ganz weggespült. Treibstofftanks und Pumpen standen unter Wasser, es gab in der ganzen Gegend kein Benzin oder Diesel mehr. Fernlaster und Züge von und nach Südafrika stauten sich über viele Kilometer auf der abgeschnittenen "Nabelschnur" Namibias.

In größeren Ortschaften, die am öffentlichen Elektrizitätsnetz hängen, fiel der Strom tagelang aus; die meisten Telefonverbindungen waren unterbrochen. Fast alle öffentlichen Schotterpisten und private Farm pads waren wochenlang unpassierbar. Weite Gebiete im Süden Namibias waren tagelang von der Außenwelt völlig abgeschnitten.

Mit dem Fischfluß waren auch seine großen Nebenflüsse, das Löwenrivier, der Konkiep, der Guriep und fast alle anderen Riviere im Großen Namaland abgekommen. Die größeren Flüsse führten wochenlang Hochwasser und waren vielerorts monatelang unpassierbar. - Das Löwenriver fließt bei Keetmanshoop in den großen Nautedamm; dessen Schleußen wurden ebenfalls ganz geöffnet, fast gleichzeitig mit dem Hardapdamm; offenbar hatte man das in dem zuständigen Ministerium nicht abgestimmt ("Affirmative Action"). - Oberhalb der Fischflußschlucht vereinigte sich das abkommende Löwenrivier dann mit den Fluten im Großen Fischfluß:

Mit unheimlichem Donnern, das mehr als zehn Kilometer weit zu hören war und die Erde erbeben ließ, schoß der Fischfluß durch die Große Schlucht. Mit Urgewalt wurde alles mitgerissen, was im Wege stand. An manchen engeren Stellen im Hauptcanyon stiegen die Wassermassen zehn Meter über die bisherigen Hochwassermarken. Von den Flußcamps im Canyon Nature Park Namibia blieb nichts übrig; sogar die große Sand- und Geröllbank oberhalb der höchsten Hochwassermarken aus der bekannten Geschichte, auf der eines der Camps für Canyonwanderer gestanden hatte, wurde mitsamt jahrhundertealter Kameldornbäume in den Oranje gespült. Haushohe Felsbrocken, in deren Schatten die Canyonwanderer früher gelagert hatten, wurden wie Kieselsteinchen fortgewirbelt. Das staatliche Rastlager AiAis, unterhalb der eigentlichen Canyonenge gelegen, war nach dem Regen noch wochenlang nicht erreichbar; es war in einer Schlammflut versunken. - Zum Glück waren zu dieser heißen Jahreszeit keine Wanderer im Großen Canyon; sie wären wohl alle ums Leben gekommen.

Im CNP waren nicht nur die Flußcamps vom abkommenden Fischrivier völlig zerstört. In weniger als einer Stunde waren über 100mm Regen gefallen (D5), mit ziemlich gravierenden Folgen für die technische Infrastruktur: zwar waren die Hauptgebäude heil geblieben; nur der Flugzeughangar und mehrere Windpumpen waren von Sturmböen zusammengeschlagen (reines Glück, daß das Flugzeug zur Inspektion in Windhuk war). Doch im Canyon View Camp hatte es schlimme Wasserschäden gegeben; über den hohen Canyonrand am Panoramaweg und am Restaurant waren die Wassermassen

wie ein einziger, riesiger Wasserfall in die Große Schlucht geströmt und hatten alles mitgenommen, was nicht niet- und nagelfest war; in den Gebäuden stand fast knietief der Schlamm.

Die Fahrwege und Landstreifen im CNP waren weggespült oder durch Bergrutsche, Schlamm- und Geröllmassen blockiert. Die Farmhäuser Vergeleë und Waldsee waren vorerst ganz von der Außenwelt abgeschnitten; das Konkieprivier lief noch zwei Wochen nach der Regenflut über zwei Meter hoch und war für Geländefahrzeuge oder schweres Wegebaugerät unpassierbar. Zum Glück hatten die Leute auf Waldsee genug Vorräte, erst nach zwei Wochen konnte Nachschub schwimmend über das Konkieprivier befördert werden. Drei Tage hatte eine zwölfköpfige Mannschaft gebraucht, um die sechs Kilometer lange Pad vom CNP-Hauptanwesen Soutkuil bis zur öffentlichen Schotterpad von groben Felsbrocken zu räumen; ein Hilfstrupp von der Nachbarfarm Wegdraai hatte geholfen, dort in der Canyontiefebene hatte es kaum geregnet. - Aber auch nach diesen ersten Räumarbeiten war die Hauptzufahrt zum CNP wochenlang nur mit dem Unimog passierbar; das Wasser stand stellenweise noch meterhoch, der Boden war tiefgründig aufgeweicht.

Nur ein kleiner Teil des Gesamtschadens im CNP war durch Versicherungen abgedeckt (u.a. Hauptgebäude und Solarenergieinstallationen); alle Windpumpen, Fahrwege, Außencamps *etc.* in einem ausgedehnten Wildreservat wie CNP zu versichern, ist wegen des hohen Risikos (!) und der exorbitanten Versicherungsprämien nicht möglich. Die verheerende Flutkatastrophe war nun aber nicht allein wegen der Schäden an Gebäuden, Infrastrukturen und Ausrüstung existenzgefährdend für das Unternehmen, das sich seit dem Rückzug der europäischen Hauptinvestoren ohnehin in einer Krise befand (4.9.4). - Ein Kardinalproblem waren die öffentlichen Straßen im Süden Namibias, die für ausländische Touristen monatelang kaum befahrbar waren.

Die öffentliche Hauptpad D463/D459, die den CNP mit der Außenwelt verbindet (K15) war bis zu der rund 100 km entfernten Asphaltstraße fast ganz zerstört. Alle Geländemulden, durch die sie führt, waren wassergefüllte Vleis; erst als das Wasser nach einigen Tagen zurückging, war die einstige "Hauptpad" mit allradgetriebenen Geländewagen passierbar; wie ein kuriose Denkmal stand die Betonbrücke über den Konkie bei Goageb in der Luft, denn die Zufahrtsrampen waren weggespült. Schweres Räumgerät konnte auch auf den Hauptstraßen zunächst nicht eingesetzt werden, weil die Riviere noch liefen und der Boden aufgeweicht war; im ganzen Süden Namibias gab es ohnehin viel zu wenig schweres Gerät, um auch nur die Hauptstraßen und Bahnlinien zügig zu reparieren.

Die Hauptwege und technischen Infrastrukturen im CNP bis zur Touristiksaison wieder herzurichten, das war zwar machbar; aus einem zusammengewürfelten Namahaufen war in den letzten Jahren eine Kernmannschaft gewachsen, auf die man sich verlassen konnte (D11); unklar war nur, wer in dem Übergangskonsortium für CNP die nötigen Finanzmittel bereitstellen sollte (D10). Doch das half wenig, solange eine Hauptklientel des CNP-Fremdenverkehrsbetriebes, nämlich "Individuelle Namibiarundreisende" (4.8.3.5), ihre Destination nicht erreichen konnte; es dauerte fast vier Monate, bis die öffentlichen Straßen D463/D459 wieder halbwegs repariert und mit Pkw befahrbar waren.

Außerdem lief der Fischfluß fast drei Monate lang so stark, daß Flußüberquerungen im Canyon sehr riskant waren; daher mußten Buchungen für mehrtägige Canyonwanderungen abgesagt werden, denn abenteuerlustige Wandervögel im Rentenalter, also eine zweite Hauptklientel der CNP-Touristik, wären mit einem derart wirklichkeitsnahen Afrikaabenteuer wenig glücklich und auch körperlich überfordert gewesen (4.8.3.5). - Fazit: rund vier Monate lang stark eingeschränkter Fremdenverkehr und signifikant geringere Einnahmen in einer betriebswirtschaftlich ohnehin schon kritischen Phase.

- Die Natur hatte seit Beginn des Unternehmens CNP immer wieder subtil und schließlich mit roher Gewalt gezeigt: die Große Fischflußschlucht liegt auch am Anfang des dritten Jahrtausends an den physisch-geographischen Grenzen der Ökumene. - Zu der Naturkatastrophe kam dann noch ein Schicksalsschlag, durch den die weitere Existenz des Canyon Nature Park Namibia fraglich wurde: die Ehefrau des Verfassers, also eine Schlüsselperson für das Gesamtunternehmen (D2; D10), erlitt kurz nach der Sintflut und während der ersten Aufräumarbeiten einen körperlichen Zusammenbruch. Einzelheiten der medizinischen Notversorgung bzw. Evakuierung in/aus dem Katastrophengebiet seien dem Leser erspart; in Deutschland wurde eine lebensbedrohliche Autoimmunerkrankung diagnostiziert, die durch starke UV-Strahlung gefördert und extreme Streßsituationen ausgelöst wird; weiterer Aufenthalt im "Sonnenland Namibia" war unmöglich.

P397

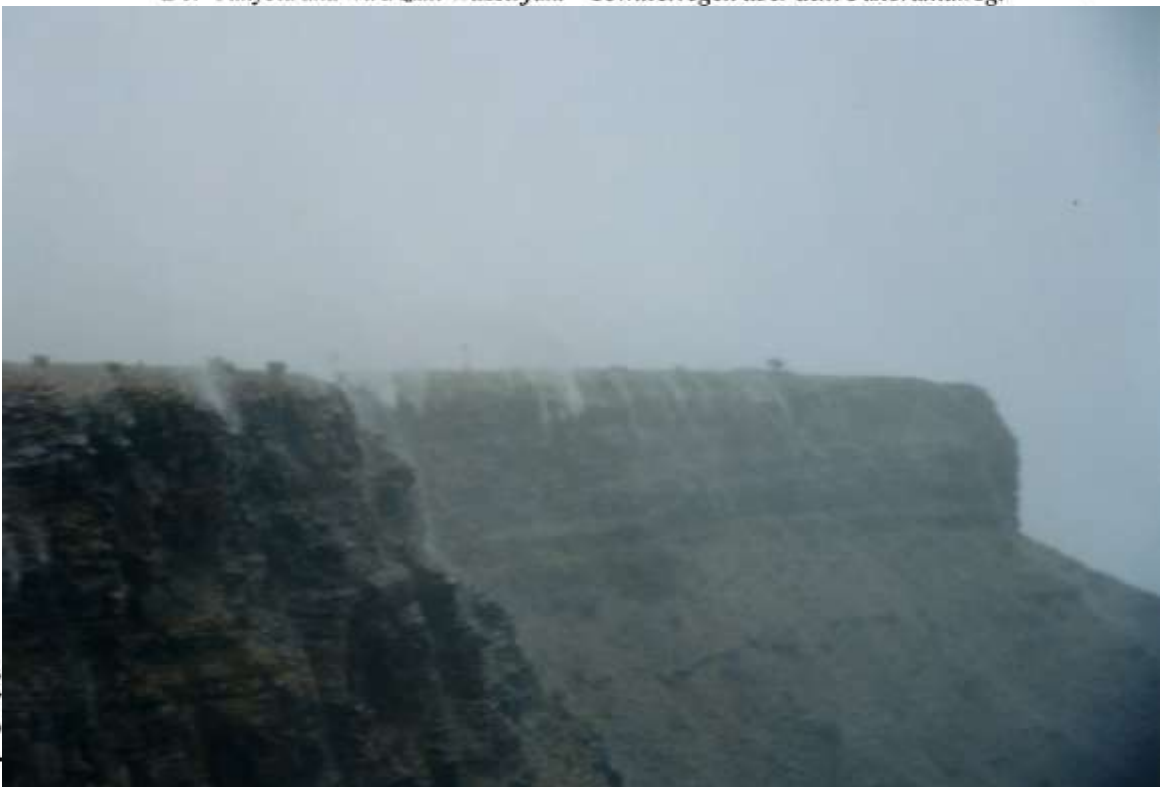


*Im wenigen Minuten machen tiefschwarze Wolken den Tag zur Nacht. - Gewitterblitze über dem Wiesenrücken.*

*Starkregen, Wirbelstürme und eine Sintflut. - Naturrisiken, Naturkatastrophen und "Mukurob".  
(Afgronde, Canyon Nature Park Namibia, 1999)*

*Der Canyonrand wird zum Wasserfall. - Gewitterregen über dem Panoramaweg.*

P398





P399

*Gewitterregen über der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp. - Die Touristen in den Bungalows wissen noch nicht, daß sie nun ein paar Tage feststecken am Großen Fischflußcanyon!*

*Starkregen, Wirbelstürme und eine Sintflut. - Naturrisiken, Naturkatastrophen und "Mukurob".  
(Afgronde, Canyon Nature Park Namibia, 1999)*

*Natürliches Schwimmbad mit Canyonblick für abenteuerlustige Reisende. - Wassertiefe 1,5 Meter!*



P400

P401



*Flugzeughangar am CNP-Hauptflugfeld nach einem Wirbelsturm. - Zum Glück ist V5-DZO gerade zur 50-Stunden-Inspektion in Windhuk, sonst wäre sie in den Großen Canyon geschleudert worden!*

*Starkregen, Wirbelstürme und eine Sintflut. - Naturrisiken, Naturkatastrophen und "Mukurob".  
(Afgronde und Soutkuil im Canyon Nature Park Namibia, 1999)*

*Das Soutkuilrivier kommt ab. - Kein Durchkommen für CNP-Geländewagen für die nächsten paar Stunden; keine Durchfahrt für an- oder abreisende Touristen mit Pkw für mehrere Tage!*

P402





P4-03



*CNP-Hauptzufahrt im abkommenden Soutkuilrivier. - Die Nabelschnur des Touristikbetriebes ist gekappt!*

*Starkregen, Wirbelstürme und eine Sintflut. - Naturrisiken, Naturkatastrophen und "Mukurob".  
(Soutkuil im Canyon Nature Park Namibia, 1999)*

*CNP-Hauptzufahrt nachdem die Wassermassen abgelaufen sind. - Kein Durchkommen für Touristen mit Pkw oder unerfahrene Geländewagenfahrer; Beschäftigung für die kummertgewohnte CNP-Sisyphus-Wegebaurotte für eine Woche!*

P4-04





P405

*Ehemalige Zufahrtspfad zum CNP nach Abkommen des Soutkuilriviers in der Jahrhundertflut Ende Februar 2000. - Über weite Strecken noch schlimmer beschädigt bzw. nicht mehr existent sind die öffentlichen Schotterpisten D463/D459 bis zur asphaltierten Hauptstraße B4, die rund 100 km vom CNP entfernt ist. - Kein Durchkommen für CNP-Geländewagen nach Keetmanshoop für eine Woche; kein Durchkommen zum CNP für Touristen mit Pkw für mehrere Monate. - Ein existenzbedrohlicher Schlag der Natur für den CNP-Touristikbetrieb und das Gesamtunternehmen Canyon Nature Park Namibia kurz vor der erwarteten Betriebskostendeckung im Wirtschaftsjahr 2000.*

*Starkregen, Wirbelstürme und eine Sintflut. - Naturrisiken, Naturkatastrophen und "Mukurob".  
(Soutkuil und Vergeleë im Canyon Nature Park Namibia, 2000)*

*Die tosenden Fischflußfälle auf Vergeleë im CNP vier Wochen nach der großen Flutwelle Ende Februar 2000. - Noch immer kein Durchkommen für Canyonwanderer; auch Wandergruppen, die mit Geländewagen anreisen, muß abgesagt werden, denn Canyonpässe und Flußcamps sind weggespült, Flußdurchquerungen wären lebensgefährlich*



P406



P407

*Starkregen, Wirbelstürme und eine Sintflut. - Naturrisiken, Naturkatastrophen und "Mukurob".  
(Steilstufe oberhalb Flußcamp II, Vergeleë im CNP, 2000)*

*Wir stehen auf den Klippen der "Afrikanischen Renaissance" von 1997 (vgl. S. 313); am Fuße dieser Steilstufe, oberhalb der Hochwassermarken, stand vor der Jahrhundertflut des Großen Fischflusses das CNP-Flußcamp II, außerdem war dort eine kristallklare Flußoase mit uralten Schattenbäumen ...*



P408

*Starkregen, Wirbelstürme und eine Sintflut. - Naturrisiken, Naturkatastrophen und "Mukurob".  
(Vergeleë im Canyon Nature Park Namibia, 2000)*

*Der obere Fischflußcanyon auf Vergeleë im CNP, zwei Wochen nach der Flutwelle, die Ende Februar 2000 mit Spitzen von rund 10 Metern (!) über allen bisherigen Hochwassermarken durch den Großen Fischflußcanyon gedonnert ist und nicht nur junge Touristikinfrastrukturen, sondern auch jahrhundertealte Kameldornbäume weggespült hat.*

*"Namibia, ein Schauspiel der Natur!" ist wohl ein treffender Werbeslogan der Touristikindustrie. Allerdings hatte jene extrem hohe Flutwelle mit ihren Folgeschäden nicht allein natürliche Ursachen, sondern war anthropogen verstärkt durch verspätetes und dann fast gleichzeitiges Öffnen der Schleusen zweier Stauseen, nämlich Hardapdamms im Fischrivier bei Mariental und Nautedamm im Löwenrivier bei Keetmanshoop: die verantwortlichen Krausköpfe im zuständigen Amt für Wasserwesen hatten schlicht vergessen, das aufeinander abzustimmen ...*

### **Tektonisches Risiko und "Mukurob"**

Der Fischflußcanyon liegt in einer tektonisch aktiven Bruchzone; im Untersuchungszeitraum 1997 bis 2000 gab es im CNP mehrere Erdbeben. Es wurden zwar keine exakten Messungen durchgeführt, aufgrund der Erschütterung von Gegenständen und Vergleichen mit Erdstößen, die der Verfasser andernorts erlebt hat, sind aber Schätzungen möglich: Stärke vier bis fünf auf der Richter-Skala.

Bereits in 1999 war ein Freund des Verfassers, der Geologe sowie Experte für Sprengungen und Bergbauschäden im südafrikanischen Minensektor ist, zu Besuch im CNP. Nach Besichtigung der Verwerfungslinien bzw. Bruchspalten in der Umgebung der "Lodge mit Canyonblick" kam der Experte zu dem Befund, die geologische Scholle, auf der Canyon View Camp steht, sei stark berggrutschgefährdet; Erdstöße oder Regenfluten könnten eine solche Katastrophe auslösen (Erik Köhler mündl. 1999). - Kurz nach der geschilderten Flutkatastrophe Anfang 2000 gab es weitere Erdbeben, und in der Umgebung der Lodge mit Canyonblick erschienen neue Bruchspalten ...

Wann genau die Haupttouristattraktion des Canyon Nature Park Namibia in den Großen Canyon abstürzt, ist wohl unklar; aber daß diese Katastrophe irgendwann kommt, das ist so sicher wie der Umsturz des Mukurob. - Mukurob (in der Namasprache "Finger Gottes") war eine Touristattraktion in der Nähe von Keetmanshoop, ein 34m langer, senkrecht stehender Felsen auf einem dünnen, 12m hohen "Stiel", der nach Interpretation der ziemlich abergläubischen Regionalbevölkerung kurz vor Machtübernahme der "gottlosen SWAPO" zerbrochen ist (1988).

Allerdings könnte Mukurob auch eine frühzeitige Mahnung für die Teilnehmer an dem "Weltgipfel für Umwelt und Entwicklung" mit dem Hauptthema "nachhaltige Entwicklung" gewesen sein, der Ende 2002 in Südafrika stattgefunden hat und von manchen Skeptikern als "Turmbau zu Johannesburg" bezeichnet worden ist (ALBRECHT 2002). - Naturkatastrophen, Schicksalsschläge, "afrikanische Kulturrisiken", Kriege und der "Finger Gottes" sind Kontradiktionen zur Nachhaltigkeitsidee (5.5)!

#### 4.13 Gründe für die vorläufige Einstellung des Unternehmens CNP zum Jahresende 2000 und Weiterentwicklung bis 2004

##### *Übernahmeinteresse und -konzept*

Bezug wird genommen auf 4.9.4 Betriebswirtschaftliche Gesamtsituation in 1999 und Auswirkungen auf die Struktur des internationalen Konsortiums für CNP sowie auf 4.12.1 Regionaltypische Kulturrisiken. - Nach Rückzug der europäischen Hauptteilhaber aus dem Unternehmen Anfang Oktober 1999 fanden sich trotz sehr intensiver Suche in Namibia, Südafrika und Europa keine Interessenten für eine Übernahme. Zahlreiche Wildhaltungs- und Touristikunternehmen in Namibia standen in jener Zeit zum Verkauf, doch wegen der prekären politischen Lage gab es keine Käufer.

Der Verfasser mit Ehefrau, Minderheitsteilhaber im CNP-Konsortium und bis Oktober 1999 auch Hauptgeschäftsführer der Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. (FR), entschlossen sich Ende 1999 in einem bis dahin fast ungebrochenen Enthusiasmus, das Wildhaltungsunternehmen in Alleinregie weiterzuführen. - Einige Namaleute an Verantwortungsposten standen ebenfalls zu "ihrem CNP", manche vielleicht nur, weil sie keine andere Perspektive für sich sahen; ihnen wurden Anteile an der neuen CNP-Trägerfirma in Aussicht gestellt, um sie noch stärker an das Unternehmen Canyon Nature Park Namibia zu binden (4.10).

Wenn es sich um Großgrundbesitz handelt, ist Eigentumswechsel prinzipiell nur möglich, wenn das Land zuerst der Regierung zum Kauf angeboten wird. Erst wenn die nicht daran interessiert ist, kann privates Farmland den Besitzer wechseln; eine solche Entscheidung kann jedoch mehrere Monate bis Jahre dauern (4.11). - Weil Eigentümerin von Canyon Nature Park jedoch keine natürliche Person, sondern eine Firma mit mehreren Teilhabern war, konnte dieser langwierige Verwaltungsakt legal umgangen werden. Als juristisch nötiger, inländischer Rechtskörper zur käuflichen Übernahme des CNP bzw. zum Erwerb der Mehrheitsanteile an der Trägerfirma FR wurde die Firma Namibian Wildlife and Tourism Ventures CC (NWTV) gegründet. - Die prinzipielle Geschäftsidee (principal business) ergibt sich aus dem Eintrag in das öffentliche Firmenregister der Republik Namibia: "Guestfarm, Hunting and Safaris, Tour Operators and Safaris, Fishing, 4x4 Driving, Fly-In-Safaris, Wildlife Consultation and Research, Scientific research projects and all related matters thereto"

Diese Hauptaktivitäten waren zwar ganz ähnlich wie die der FR, welche sich endgültig aus dem CNP-Projekt zurückgezogen hatte; NWTV operierte jedoch nicht nur im CNP und in der näheren Umgebung, sondern in ganz Namibia und in den Nachbarstaaten. Durch solche Safaris wurden die inzwischen offenkundigen Standortnachteile der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" ausgeglichen, nämlich Abgelegenheit und schwierige Logistik (4.8.3.5; 4.9.1.1); andererseits konnten durch diese Diversifikation im CNP-Touristikkonzept neue Marktnischen erschlossen und Synergismen genutzt werden (4.8.2; 4.8.3; 4.9.1.3; 5.4.5.3).

Die Canyonfarmen im CNP (Soutkuil und Vergelée) sollten territoriales Zentrum des Unternehmens bleiben, denn gewisse Geschäftsbereiche, besonders "Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon" (4.8.2.2) sowie "Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis" (4.8.2.3), waren trotz der schwierigen Logistik lukrativ (4.9.1.1). Außerdem hatten spezielle Zielgruppenanalysen eine Klientel ausgemacht, durch die das touristische Potential des Canyon View Camp, trotz der logistischen Standortnachteile, gewinnbringend genutzt werden konnte, nämlich "Individuell geführte Namibiarundreisen im Kleinbus (4.8.3.5); indem solche Safaris nun nicht mehr nur beherbergt, sondern auch vom CNP-Touristikbetrieb selbst durchgeführt wurden, und zwar mit Canyon View Camp als mehrtägige Rundreisestation, wurde das Konzept optimiert.

Zudem wurde engere Kooperation im Touristikgeschäft mit Gondwana Cañon Park (Cañon Road House und Cañon Lodge) möglich, und zwar aus zwei Gründen: • Persönliche Aversionen zwischen Hauptakteuren, die einer Symbiose bis dahin entgegengestanden hatten, fielen als Hindernis weg (Rückzug der FR aus CNP sowie Rücktritt des Gründungsdirektors von Gondwana Cañon Park aus dem Vorstand der Trägerfirma Nature Investments; vgl. 4.1.2). • Die Konkurrenzunternehmen "Canyon View Camp" einerseits und "Cañon Lodge" andererseits hatten sich - aufgrund der ganz unterschiedlichen Standortsituation - verschiedene Marktsegmente erschlossen; von nun an war es sinnvoll zu expandieren, indem gemeinsam neue Zielgruppen angegangen bzw. Marktnischen erschlossen wurden, die nur durch Kombination der Standortvorteile beider Canyonseiten erreichbar bzw. lukrativ waren. - Konkret: Anreise und Hauptunterkunft auf der infrastrukturell und logistisch begünstigten Ostseite des Fischflußcanyons (Cañon Lodge, Cañon Roadhouse); von dort aus ein- bis zweitägige "Fly-Ins" zu den einzigartigen Attraktionen auf der Westseite (Canyon View Camp) sowie zu den Flußoasen im Großen Canyon, wofür nur eine Landepiste in der Nähe der Flußcamps auf Farm Vergeleë gebaut werden mußte, wie ohnehin schon länger geplant (4.6.2; 4.7.4.2).

Durch derartige Optimierung und Diversifizierung des CNP-Fremdenverkehrskonzeptes konnte die Westseite des Großen Canyons für das Touristikgeschäft doch noch lukrativ werden. - Hauptgrund für das Interesse von NWTV an einer Übernahme von Canyon Nature Park Namibia waren dennoch nicht pekuniäre Überlegungen: nicht nur der Verfasser und seine Ehefrau, also die Hauptteilhaber an NWTV, sondern alle örtliche CNP-Angehörige hatten im Laufe der Zeit starke Heimatliebe zu "ihrem CNP" entwickelt; der "Territorial Imperative" wurde zuletzt auch bei den Namaleuten sichtbar, die sich zwar immer wieder für ein paar Wochen oder Monate entfernten (4.10.4.1; Nomadentrieb) - um dann aber doch jedesmal wieder zur Neuen Werft Soutkuil im CNP zurückzukehren, wenn sich das Veld auf der anderen Seite des Horizontes als ebenso karg wie am Großen Canyon erwiesen hatte.

### *Verkaufsverhandlungen und Gründe für das Scheitern*

Zunächst verhandelte die Übernahmeinteressentin NWTV mit der Firma FR über den Kauf des Gesamtunternehmens CNP, einschließlich Land, Gebäuden und mobilem Inventar; diese erste Phase der Übernahmeverhandlungen zog sich bis zum Jahresende 1999. In dieser Zeit wurde der laufende Touristikbetrieb im CNP aufrechterhalten; das neue Millennium sah die "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" im alten, geschäftigen Glanz, es wurde vorerst aber keine Werbung mehr gemacht. - Hauptgründe, warum es zu einer Kaufübernahme dann doch nicht kam, waren folgende:

- Die Auffassungen von FR (Verkäufer) und NWTV (potentieller Käufer) über den Marktwert des CNP differierten erheblich. - Konkret wäre NWTV bereit gewesen, für den CNP (ohne Farm Waldsee) N\$ 1,2 Millionen zu zahlen; die FR verlangte als Mindestpreis jedoch vier Millionen N\$, und auch das nur als "Freundschaftspreis". - Die europäischen Hauptinvestoren wollten immer noch nicht wahrhaben, daß die hohen Anfangsinvestitionen in CNP (vor 1997) verlorenes Geld waren (4.1.2; 4.1.3), obwohl die örtliche Geschäftsführung das gerade erst anhand von Zahlen vorgerechnet hatte, die insofern nicht anfechtbar waren, als sie ein wesentlicher Grund für den Rückzug der FR aus dem Unternehmen CNP gewesen waren (4.9.4).
- In Namibia wurde eine Landsteuer für "kommerzielle Farmer" beschlossen, die von der Flächengröße des Betriebs abhängig sein sollte. - Nach öffentlichem Bekunden der Regierung von Namibia ist das Ziel dieses Gesetzes, die "weißen Landbarone" (wer immer das genau sein soll) finanziell unter Druck zu setzen: Bauern, die mehr als zwei "Bewirtschaftungseinheiten" besitzen, also Farmen nach traditionellem Zuschnitt für Viehzucht, stehen generell unter Verdacht, sich zulasten der Bevölkerungsmehrheit zu bereichern oder nicht produktiv zu wirtschaften. Durch die Strafsteuer auf Landbesitz sollen die Bauern auf eigenem Land gezwungen werden, intensiver zu wirtschaften und mehr Arbeits- und Wohnplätze zu schaffen (gleich wie sich das landschaftsökologisch auswirkt), oder aber ihr Land zugunsten von Landlosen abzugeben. - CNP bestand aus drei ehemaligen Farmen, also "Bewirtschaftungseinheiten" für Viehzucht, die nach den Vorstellungen von "rationeller Landwirtschaft", welche in dem zuständigen Ministerium für "Land, Resettlement und Rehabilitation" vorherrschen, sehr extensiv bewirtschaftet wurden.
- Anhaltender Krieg in den Regionen Kavango und Westcaprivi. Die Auswirkungen auf den Tourismus in ganz Namibia waren zu jener Zeit unabsehbar. Ein langfristiges finanzielles Engagement in Namibia erschien extrem riskant. Viele einst florierende Touristikbetriebe in den betroffenen Regionen waren bereits bankrott. - Nicht wenige Geschäftsleute, die noch nicht unmittelbar betroffen waren, versuchten in jener Zeit ihre Touristikunternehmen zu verkaufen; es fanden sich aber verständlicherweise kaum Kaufinteressenten, vor allem nicht aus dem Ausland.
- Drohungen des "Präsidenten" von Namibia, alle "weißen" Landeigentümer entschädigungslos zu enteignen und darüberhinaus alle "Weißen" aus Afrika zu vertreiben, egal ob Staatsbürger der Republik Namibia oder nicht, sowie die beginnende praktische Umsetzung solcher Ergüsse krankhafter Ideologie (!) im benachbarten Simbabwe. - In Simbabwe gab es zu jener Zeit bereits konkrete Fälle von gewalttätiger Vertreibung der rechtmäßigen Landeigentümer von ihren Farmen: betont sei, darunter waren nicht nur simbabwische Staatsbürger mit britischen Wurzeln, sondern auch Deutsche, die erst in den 1990er Jahren Farmland gekauft und zu florierenden Wildhaltungs- und Touristikbetrieben ausgebaut hatten, *nachdem* das Land der Regierung zum Kauf angeboten worden war und diese abgelehnt hatte, weil die "Farmen" angeblich minderwertig waren!

Es gab also mindestens vier Gründe für NWTV bzw. ihre Hauptteilhaber mit europäischem Habitus, von denen jeder für sich alleine genügt hätte, Canyon Nature Park Namibia nicht zu kaufen. - Deshalb scheiterten die Verkaufsverhandlungen am Jahresende 1999.

## *Pachtverhandlungen und Gründe für das Scheitern*

Nach Scheitern der Verkaufsoption wurde Verpachtung des Canyon Nature Park Namibia versucht. Die Verhandlungen zwischen der Firma FR als Verpächter und der Firma NWTV als potentiellem Pächter zogen sich bis in den März des Jahres 2000. Der CNP-Touristikbetrieb lief noch stets weiter, aber weiterhin ohne Werbung. Auch hier kam es zu keiner Einigung, aus folgenden Gründen:

- Die Firma FR als Verpächterin war zunächst nur an kurzfristiger Verpachtung in Form von jährlichen Nutzungskonzessionen interessiert, weil die Option Landverkauf offengehalten werden sollte; die Pachtinteressentin (NWTV) hingegen wollte langfristige Verträge, denn Hauptgrund für das Übernahmeinteresse war ja die "Heimatliebe" der Leute, die NWTV als Rechtskörper zur Erhaltung und Weiterführung des integrierten Wildhaltungsunternehmens CNP gegründet hatten.
- Ein Schlüsselerlebnis: ein Ehepaar, mit dem die Hauptteilhaber an NWTV persönlich befreundet sind, hatte rund zwei Jahrzehnte lang einen florierenden Touristikbetrieb in der Nähe von Mariental aufgebaut (Anib Lodge). Wolfgang und Barbara Schenk von der renommierten Anib Lodge waren, trotz der weiten Entfernung, sozusagen Nachbarn des CNP; Land und Gebäude gehörten allerdings nicht ihnen selbst, sondern waren von den Landeigentümern gepachtet. - Nach Auslaufen des Pachtvertrages konnte jedoch keine Einigung mit den Eigentümern mehr erzielt werden; es hatten sich neue, offenbar finanzkräftige Interessenten gefunden, die für die inzwischen weithin bekannte Lodge einen wesentlich höheren Pachtpreis anboten. Die ehemaligen Pächter mußten andernorts wieder von vorne beginnen; nach zwei Jahrzehnten physisch und psychisch aufreibender Aufbauarbeit in dem alten Betrieb fiel ihnen das nicht ganz leicht.
- Außerdem war keine Einigung möglich über den finanziellen Wert der Gebäude und technischen Infrastrukturen sowie des mobilen CNP-Inventars, das nach Wunsch der Verpächterin (FR) von der Pächterin (NWTV) käuflich erworben werden sollte (denn es gab für einen auswärtigen Eigentümer ja keine praktikable Möglichkeit, die pflegliche Nutzung zu überprüfen). - Aus Sicht der Pächterin war das ohnehin nicht akzeptabel, solange es keinen langfristigen Pachtvertrag gab, denn bei kurzfristigem Landverkauf an einen anderen Interessenten hätte es wohl ähnliche Probleme mit der Wertfeststellung für Immobilien gegeben.
- Ein grundsätzliches Problem in diesem Zusammenhang, das zwar nicht im Vordergrund der Pachtverhandlungen für CNP stand, weil es noch ideelles "Urvertrauen" zwischen Verpächterin und Pachtinteressentin gab, muß an dieser Stelle hervorgehoben werden: wie kann der nicht ortsansässige oder unkundige Landeigentümer ökologisch nachhaltige Landnutzung durch einen Pächter sicherstellen (z.B. bezüglich Weide-, Wild- und Forstwirtschaft)? - Für skrupellose Geschäftemacher kann es finanziell lukrativ sein, die Ressourcen auszubeuten und das kurzfristig gewonnene, pekuniäre Kapital andernorts renditeträchtiger zu investieren!
- Durch die sintflutartigen Regen um die Jahreswende 1999/2000 wurden Infrastrukturen im CNP wie Wege, Flugplatz, Hangar, Wasser- und Solarstrominstallationen sowie die beiden Flußcamps zum Teil erheblich beschädigt oder ganz zerstört (S. 666 - 672); in diesem Kontext kam es zu Differenzen darüber, ob bzw. in welchem Maße Verpächter oder Pächter für Reparatur-, Wartungs- und Instandhaltungskosten an technischen Installationen sowie nicht zuletzt für Wildschutz und Wildhege finanziell verantwortlich waren (4.12.2). - Das ist ein grundsätzliches Problem bei der Verpachtung von Land bezüglich ökologisch und ökonomisch nachhaltiger Nutzung von nachwachsenden Ressourcen: ohne Schutz, Saat, Pflege oder Hege keine Ernte; doch wie kann sichergestellt werden, daß der Nutznießer des Landes (Pächter, Konzessionär) sät, hegt, pflegt und auch an kommende Generationen denkt, wenn er nicht Landeigentümer ist?
- Dann kam es zu einem unschönen Rechtsstreit zwischen den bisherigen Hauptgeschäftsführern und Minderheitsteilhabern einerseits und der Firma FR bzw. den Mehrheitsaktionären andererseits, der sich aus den "Interpretationsmöglichkeiten" der Anstellungs- und Beteiligungsverträge ergab. Es kam zu der paradoxen, aber in gewitzter Rückschau doch nicht so widersinnigen Situation, daß ausländische Angestellte und Minderheitsteilhaber ihre legalen Interessen gegen eine inländische Firma durchsetzen mußten, deren Hauptteilhaber in Drittländern sitzen. Dadurch wurde das nötige Vertrauensverhältnis für einen neuen Vertrag (diesmal Pachtvertrag) nachhaltig beeinträchtigt.
- Einer der deutschen Mehrheitsteilhaber an der Firma FR hielt es für ratsam, im Frühjahr 2000 mehrere Touristikmessen in Europa zu besuchen und zu verkünden, der CNP-Touristikbetrieb sei nun endgültig geschlossen. - Für einen potentiellen Pächter oder Konzessionär war das Geschäft aus der unmittelbar bevorstehenden Touristiksaison 2000 dadurch praktisch verloren.
- Die Ehefrau des Verfassers, Hauptteilhaberin an der Pachtinteressentin NWTV, erkrankte Anfang März 2000 schwer an einer extremen Form von Immunreaktion gegen helles Sonnenlicht bzw. UV-Strahlung; weiteres Engagement für Canyon Nature Park bzw. Aufenthalt im "Sonnenland" Namibia war aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr möglich (4.12.2).

Es gab in 2000 also mehrere Gründe für die Firma NWTV, von denen jeder für sich alleine genügte, Canyon Nature Park Namibia von der Firma FR nicht zu pachten. - Ähnliche Gründe mögen spätere Pachtinteressenten gehabt haben: die Farmen Soutkuil und Vergeleë waren bis Jahresende 2002 im Besitz der FR und nicht verpachtet; ein mehr oder weniger zuverlässiger Wächter für teure technische Infrastrukturen, der zugleich Wildhüter sein sollte, mußte in jener Zeit bezahlt werden.

#### *Weiterentwicklung bis 2004*

Bis zum Jahresende 2002, also drei Jahre nach dem "endgültigen" Verkaufsentschluß der FR, fand sich kein anderer Übernahminteressent für CNP. Die Hauptgründe für das Scheitern der Übernahme des Unternehmens durch einen Investor, der mit dem Standort und den Märkten eng vertraut war und ein ökonomisch tragfähiges Wildhaltungs- und Touristikkonzept entwickelt hatte (NWTV), lassen sich für die Republik Namibia verallgemeinern bezüglich Investitionsklima für in- und ausländische Unternehmer, und zwar nicht nur im Wildhaltungs- und Touristiksektor: in der zivilisierten Finanzwelt gibt es keinerlei Vertrauen mehr in die SWAPO-Regierung sowie in den langjährigen Präsidenten Nujoma, welcher sich vom "Befreiungsheld" zum Despoten entwickelt hat (5.2.1).

Für die CNP-Exklave Waldsee fand sich schon Mitte 2000 ein Pächter und Kaufinteressent. Der vereinbarte Kaufpreis von N\$ 360.000 war zwar weniger als der Buchwert, aber immerhin mehr als man sich im Vergleich zu den drastisch gesunkenen Verkaufserlösen für ähnliche Farmen in der Nachbarschaft hatte erhoffen können. Der Kaufinteressent für Waldsee ist allerdings nicht typisch für die derzeitige Situation in Namibia: jener Mann, eingeborener Namibianer mit deutschen Wurzeln, hatte nämlich in Lüderitzbucht den "Jackpot geknackt", sprich als Konzessionär für die Schatzsuche auf dem Meeresgrund einen reichen Diamantenfund gemacht, war schon über siebzig und zudem alleinstehend. - Was sonst sollte der alte Mann mit seinem Vermögen anfangen, als sich den uralten Traum aller Südwester von der eigenen Farm zu erfüllen, zumal er Waldsee seit Kindheit kannte?

Eine neues, amerikanisch-namibianisches Konsortium hat im November 2002 den Canyonteil des alten CNP (Farmen Vergelëe und Soutkuil) gekauft und mit der Nachbarfarm Elisabeth zum neuen Canyon Nature Park verschmolzen. Kaufpreis für den Canyonteil des CNP war N\$ 2,2 Millionen; unter Berücksichtigung der Inflation des Namibiadollar war das etwa soviel, wie NWTV Ende 1999 für den touristisch interessanten Part des Canyon Nature Park Namibia geboten hatte. - Die vorrangig abgesicherte Hauptteilhaberin an der CNP-Trägerfirma FR, nämlich "Fountain Trust Namibia", war damit ebenso aus dem Schneider wie der frühere Direktinvestor in CNP, der sein Privatrisko ab 1997 so elegant mit den neuen Stiftungseinlagen getauscht hatte (4.1.4). Ein Teil der übrigen Teilhaber am ursprünglichen Konsortium für CNP (4.1.5), die nicht so flink waren wie der "fliegende Holländer", führt noch stets einen Rechtsstreit zur Klärung des kapitalistischen Hütchenspiels mit Stiftungsgeldern aus unbekannter Auslandsquelle (vgl. 5.4.6.2); angesichts der kuriosen Zustände im Justizwesen des Neuen Namibia (5.2.1) dürften diese Anstrengungen jedoch im Namibsand enden.

Für unternehmerisch denkende Investoren mit begrenztem Risikokapital (wie NWTV) sind manche neuen Akteure am Großen Canyon ebensowenig typisch wie jener "fliegende Holländer": einer der Italo-US-Amerikaner in dem neuen Konsortium für CNP behauptet von sich, sein persönliches Jahreseinkommen sei deutlich höher als das Bruttosozialprodukt der Republik Namibia; somit sei ihm "die Politik" ziemlich gleichgültig, zur Not kaufe er eben ganz Namibia. Um seinen hohen sozialen Status im Land der unbegrenzten Möglichkeiten zu betonen, telefoniert er täglich über Satellit mit Bill Gates. - Allerdings lassen sich solche Skurrilitäten wieder verallgemeinern. Es gibt offenbar eine Reziprozität zwischen Abgleiten eines Staates in Kleptokratie und administratives Chaos sowie Attraktivität einer solchen Erdregion für Finanzkapital, das von den Angelsachsen als "hot money" bezeichnet wird - obgleich die Leute, die damit weltweit jonglieren, meist ziemlich "cool" sind. Dieses kuriose kapitalistische Umfeld wird später noch etwas genauer skizziert, weil es Auswirkungen auf marktorientierte Wildhaltungs- und Touristikunternehmen im südlichen Afrika hat (5.4.6.2).

Das derzeitige Konsortium hat wohl mehrere Komponenten aus dem optimierten Touristikkonzept für CNP übernommen, das NWTV auf Grundlage der Erfahrungen seit 1997 in 2000 entwickelt hat, u.a. engere Kooperation mit dem Nachbarbetrieb Nature Investments (Gondwana Cañon Park mit Cañon Lodge, Cañon Roadhouse etc.). Die aktuellen Touristik-Schwerpunkte liegen auf mehrtägigen Canyonwanderungen sowie kurzen "Fly-Ins" von der Ostseite des Großen Canyons zur Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp, die nun "Grande View Lodge" heißt (TNN, September 2004; [www.canyonnaturepark.com](http://www.canyonnaturepark.com)). - Kundenwerbung ist bislang jedoch kaum wahrnehmbar, weil es offenbar kein schlüssiges Vermarktungskonzept gibt (vgl. 4.9.3; 5.4.5.4), weswegen es derzeit auch keinen nennenswerten Fremdenverkehr im "neuen" Canyon Nature Park gibt. Außerdem fehlen Konzepte für Biodiversitätsentwicklung, Großwildhaltung, aktive Partizipation von Namaleuten und Landnutzungsdiversifikation.



Diese schwache Integration bzw. geringe Dynamik in ökonomischer, ökologischer und sozialer Hinsicht hängt wohl mit der Zusammensetzung des neuen Konsortiums für CNP zusammen: der namibianische Teilhaber ist Bure mit traditionell geringer Affinität zu Namaleuten, aber ähnlich großer Distanz zu den globalen Märkten für Wild bzw. Naturtourismus. Zum US-amerikanischen Teil des Konsortiums gehört nicht nur der soeben erwähnte, pekuniär ziemlich selbstbewußte Mensch, dessen atavistische Persönlichkeit von manchen Leuten am Großen Canyon als "alpha male" charakterisiert wird, sondern auch eine Erbin des bekannten Rockefeller-Finanzimperiums, die wohl ebensowenig vital interessiert ist an effizienter Kundenwerbung für ihr weitläufiges Ferienanwesen in Afrika. Inzwischen gibt es gewisse Spannungen in dem neuen Konsortium, die doch sehr an die im früheren Konsortium für CNP erinnern (4.9.3). - Die Auffassung des Verfassers, *dauerhafter* Bestand eines biogenetisch, ökologisch, ökonomisch und soziokulturell integrierten Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia könne nur im Rahmen eines bodenständigen Familienunternehmens gesichert werden, wird dadurch gestärkt (5.4.6.1).



P4-09

*Köcherbaum im Abendlicht nach einem Gewittersturm über dem Großen Canyon.  
(Wiesenrücken, Canyon Nature Park Namibia, 2000)*

P4-10



*Nachbarn und Freunde der Gründer und Leiter von Canyon Nature Park Namibia in den 1990er Jahren. - "Weiße Siedler" aus dem Westen an den politisch riskanten Grenzen der Ökumene in Südwestafrika. (Cañon Roadhouse im Gondwana Cañon Park, Namibia, 1999)*

*Im Bild zu sehen sind der "belgische Alain" mit der "deutschen Sonja"; die "italienische Sonia" muß sich in der Gaststube um Fernreisende aus Europa, Amerika, Australien und Südafrika kümmern, die auf dem Weg zum Großen Fischflußcanyon im gemütlichen Cañon Roadhouse rasten - einem ehemaligen Farmhaus.*

*Der Belgier Alain Noirfalise und die Italienerin Sonia Corsini sind informell ausgebildete Reiseverkehrskaufleute, Gastronomen und Wildhalter mit langjähriger, praktischer Berufserfahrung. Sie haben sich im Westen der Vereinigten Staaten von Amerika kennengelernt, wo sie jahrelang hart gearbeitet und positive wie negative Seiten des "American Dream" erfahren haben. - Sprachen, die von beiden fließend gesprochen werden: Deutsch, Italienisch, Holländisch, Französisch, Englisch, Amerikanisch, Afrikaaans; hinzu kommen gute Spanisch- und Portugiesischkenntnisse.*

*Nach dem Amerikaaufenthalt haben sie als Angestellte im Norden Namibias ein abgelegenes Touristencamp an den Kunenefällen verwaltet; dann haben sie als selbständige Pächter das Cañon Roadhouse aufgebaut und damit das typisch amerikanische Reiseverkehrsbeherbergungskonzept "Motel" erfolgreich vom "Wilden Westen" Amerikas in den "Wilden Süden" Namibias exportiert - allerdings mit regionaltypischer "Südwestler Gastfreundschaft".*

*Im Jahre 2001 sind sie als Teilhaber in das Gesamtunternehmen Nature Investments (Pty) Ltd. eingestiegen, also in die Trägerfirma des integrierten Wildhaltungsunternehmens Gondwana Cañon Park, zu dessen Touristikbetrieben u.a. die Cañon Lodge und Cañon Roadhouse gehören. Seit 2002 sind sie verheiratet als Alain und Sonia Noirfalise; Anfang 2004 wurde Tochter Savannah geboren. - Alain ist nun der örtliche "General Manager" für Infrastrukturen, Logistik, Technik und Touristik der Nature Investments am Großen Canyon; Sonia ist Personalchefin für ein paar Rotgesichter und rund 100 Namaleute; beide sind im Wildhaltungsbetrieb des Gondwana Cañon Park engagiert, zu dem inzwischen über 100.000 Hektar Land gehören - ehemalige Farmen, die zu Wildland konvertiert worden sind, genau wie im benachbarten Canyon Nature Park Namibia, mit dem es wachsende Kooperation gibt.*

*Eine "Traumkarriere" der modernen Siedler aus dem Abendland - die etwas jünger sind als die ominöse Achtundsechziger-Generation, viel jünger als die regionaltypischen "Befreiungshelden", welche als senile Staatspräsidenten fungieren - die aus eigener Lebenserfahrung wissen, was "business" ist und dennoch mit anthropophilen Sozialideen und grünen Naturschutzidealen ins Neue Namibia gezogen sind?*

*Erst jetzt kann man ein kleines Eigenheim bauen und aus der Einzimmer-Notunterkunft ausziehen, die in den Aufbaujahren als winzige Privatsphäre der Gastronomen und "Kompaniemütter" einer neuen Namawerft diente. Wegen des Wertverfalls des Namibiadollars und kurioser Verteilung der Wertschöpfung zwischen global-peripher angesiedelten Touristikunternehmen und Reisevermittlern, welche die Quellenmärkte beherrschen, reichen die Einkünfte aus dem brummenden Fremdenverkehrsgeschäft kaum für ein privates Auto; sparen kann man fast nichts, ins Ausland überweisen darf man fast gar nichts. - Die SWAPO-Regierung hat mit Enteignung von "Weißen" begonnen.*

*Was bringt die Zukunft? - Man denkt an einen Neuanfang, wieder "ganz von vorne und unten" wie vor fast zwei Jahrzehnten, weil fast ohne pekuniäres Gründungskapital. - Aber wo? - Man spricht von Mosambik, Sambia, Angola, Argentinien ... wo die sozialistisch-politische Landschaftswirklichkeit alles zerstört hat, werden wieder tüchtige Leute, also "weiße Siedler" mit abendländischem Kulturhintergrund gebraucht!*





ISBN 3-00-016849-4  
Wildland Weltweit Verlag  
F-57720 Rolbing