

Zahlreiche Berufe und Wirtschaftszweige unserer Gesellschaft sind mit der Jagd mehr oder weniger eng verbunden. Diesem Thema spürt DER ANBLICK nach und befragt eben diese Berufe über ihr Tun und stellt sie näher vor. Diesmal geht es um das Thema Jagdreisen bzw. um jene Leute, die solche Jagdreisen vermitteln, konkret um einen, der neue und andere Wege zur Jagd anbietet.

JAGD &

WIRTSCHAFT

BERUFE, DIE DER JAGD VERBUNDEN

VON HERBERT TRUMMLER

Der Agent mit der Lizenz zur Jagdvermittlung



FOTO: H. TRUMMLER

Jagdreisen sind ein brisantes und nicht unumstrittenes Thema. Daher stehen auch jene, die solche Reisen vermitteln, oftmals im Brennpunkt der Kritik. Andererseits ist es aber wohl der einzelne Jäger selbst, der die Verantwortung für sein jagdliches Tun übernehmen muss. Auf der Suche nach einem Gesprächspartner aus den Reihen der Jagdanbieter stieß DER ANBLICK auf Kurt Hofer, der sich mit seiner in Wien ansässigen Firma Fair Hunt bewusst und ambitioniert vom nicht immer positiven Klischee des herkömmlichen Jagdtourismus abheben will.

Seit 2009 betreibt Kurt Hofer in Wien das Jagdvermittlungsunternehmen Fair Hunt mit dem Anspruch, nachhaltige Jagd in freier Wildbahn zu garantieren.

Böse Zungen behaupten zuweilen, Jagdtourismus wäre so etwas Ähnliches wie Sextourismus: kein Bezug, keine Verantwortung, keine Verpflichtung, keine Mühe – allein das erkaufte Vergnügen.

Ganz so einfach ist es aber auch wieder nicht. Denn was sonst soll der Betreiber eines kleinen Niederwildrevieres tun, wenn er einmal einen Hirsch erlegen will? Oder der Bergjäger, wenn er auf Sauen gehen will? Eben: Er wendet sich an einen Jagdvermittler, der ihm dieses jagdliche Erlebnis besorgen kann. Einer, der sich ebenso ambitioniert wie auch engagiert dafür einsetzt, den Begriff Jagdtourismus von seinem eher negativen Image zu befreien, ist der Wiener Kurt Hofer. Mit seiner Firma Fair Hunt möchte er neue und vor allem andere – sprich verantwortungsvolle – Wege zur Jagd aufzeigen



FOTO: HOFER - ARCHIV

Böse Zungen behaupten zuweilen, Jagdtourismus wäre so etwas Ähnliches wie Sextourismus oder ein Bordellbesuch: kein Bezug, keine Verantwortung, keine Verpflichtung, keine Mühe – allein das erkaufte Vergnügen. Andererseits: Was soll ein Jäger tun, der keine andere Jagdmöglichkeit hat?

und aufbereiten. „Nachhaltige Jagd in freier Wildbahn“ lautet daher sein Motto.

Vom Lehrer zum Jagdvermittler

DER ANBLICK besuchte Kurt Hofer in seinem stilvollen Büro im V. Wiener Gemeindebezirk Margarethen. Gemeinsam mit seinem ungarischen Geschäftspartner Attila Papp betreibt er seit 2009 das alternative Jagdvermittlungsunternehmen. Neben dem Kerngebiet Ungarn ist Hofer dabei, langsam auch in anderen Ländern des ehemaligen Ostens entsprechende Jagdpartner zu finden, die seine Idee von Fair Hunt mittragen.

Wie kam der ursprüngliche Volksschullehrer Hofer eigentlich dazu, Jagdvermittler zu werden? „Ich habe nach drei Jahren Lehrerdasein mit dem Studium der Veterinärmedizin begonnen, aber bald darauf kam mein erster Sohn auf die Welt, und so musste ich mir neben dem Studium einen Job besorgen. Als begeisterter Jäger habe ich mich bei der Firma Kettner beworben und dort im Laufe der Zeit das Segment Jagdreisen aufgebaut. Das Studium hab' ich dann abgebrochen und war zwanzig Jahre lang als Jagdreisen-Experte

bei Kettner. Danach übernahm ich die Österreich-Generalvertretung der europaweit agierenden Firma Diana-Hunting-Tours, die ich auch nach wie vor inne habe und wo wir natürlich auch weltweite Jagdreisen anbieten.“

Abstoßende jagdliche Dinge

Hofer kennt die Branche also bestens. Was aber hat ihn veranlasst, mit Fair Hunt neue Wege der Jagdreisen zu suchen? „Ich habe als ehrlicher Jäger immer größere Probleme bekommen mit gewissen Jagdarten und Jagdmethoden, wie sie da bei diesen Reisen praktiziert wurden. Einziges Ziel: Immer größer und immer mehr.“ Konkret waren es drei wesentliche Punkte, die ihn so sehr störten: zum Ersten die immer stärker zunehmenden Jagdgatter („Auch wenn die Gatter zum Teil riesig waren, aber so eine Saujagd mit über 100 Stück auf der Strecke war furchtbar“), zum Zweiten das Aussetzen spezieller für die Jagd gezüchteter „Wildtiere“ (Stichwort „Kistlfasane“) und drittens das künstliche Auffüttern von unnatürlich starken Trophäen (Stichwort „Weltrekorde“). Eigentlich drei Dinge, die jeden verantwortungsvollen Jäger abstoßen müssen, egal ob er nun auf Jagdreise

ist oder es in der eigenen Heimat erlebt.

Sehr hilfreich bei der Konzeption von Fair Hunt war für Kurt Hofer die Teilnahme am universitären Lehrgang „Jagdwirt“, wie dieser an der Boku Wien angeboten wird. Dadurch bekam er zusätzliche Einblicke in wissenschaftliche Hintergründe etc. und vor allem auch in das Prinzip der Nachhaltigkeit mit dem bekannten 3-Säulen-Modell von Ökologie, Ökonomie und Soziokultur (siehe auch DI Völk, Österr. Bundesforste, im ersten Beitrag dieser Serie, März 2010). Es lag nahe, dass Hofer schließlich auch seine Abschlussarbeit zum Thema Jagdtourismus verfasste.

Der andere Weg zur Jagd

All diese zusätzlichen Erkenntnisse hat er nun neben seiner langjährigen Erfahrung in das Leitbild für Fair Hunt miteinbezogen. Der Unterschied zu den herkömmlichen Jagdvermittlern ist klar abgegrenzt: keine Gatter, kein Aussetzen gezüchteter Wildtiere, keine künstliche Trophäenbeeinflussung. Weiters gibt es ein wildökologisches Raumkonzept über die Einzelreviere hinaus. Und ganz wichtig ist ihm auch die generelle jagdliche Gesinnung: „Die



FOTO: HOEFER - ARCHIV

Auch das bietet Fair Hunt: klassische Buschierjagd auf freilebendes Wild statt großer Treibjagden auf ausgesetzte Fasanen.

Leute dort führen unsere Kunden mit einem anderen Bewusstsein. Wir haben unser Leitbild auch auf Ungarisch gedruckt, und die haben sich das zusammen mit den zahlreichen Gesprächen verinnerlicht.“ Und so gibt es auch sicher kein Ankirren von Reh- oder Rotwild. Genauso wie auch keine Jagd vom Auto aus oder andere jagdliche Unrühmlichkeiten. „Wir haben in Ungarn 17 Reviere mit etwa 75.000 ha, das sind private Genossenschaftsreviere und zwei Staatsreviere. Natürlich müssen die Geld hereinbringen, aber unsere ungarischen Partner liegen gesinnungsmäßig ganz auf unserer Linie.“ Daneben ist Hofer dabei, dieses Netz auf Slowenien, Kroatien, Tschechien und Slowakei auszubauen. „Wir sind aber sehr genau und vorsichtig bei der Suche nach neuen Jagdpartnern, da muss die Chemie stimmen, die müssen unser Leitbild mittragen, sonst würde ja ich als Fair-Hunt-Jagdvermittler wiederum unglaublich unwürdig werden.“

Die Trophäe bestimmt den Preis

Nicht umsonst hat Hofer den Namen Fair Hunt gewählt, der Assoziationen zu Fair Trade aufkommen lässt. Während aber bei Fair Trade die Bananen teurer sind als die billige Massenware, ist es bei Fair Hunt

eher umgekehrt. „Dadurch, dass unsere Firma sehr schlank aufgebaut ist, können wir teilweise sogar günstigere Preise anbieten als unsere herkömmlichen Mitbewerber.“ Tatsächlich arbeitet Hofer in seinem Büro ganz alleine, ohne Sekretärin und ohne Sekretär. Sein Geschäftspartner Attila Papp sitzt in Papa in Ungarn. Die beiden Herren sind für die komplette Vermittlung und Organisation zuständig, alles weitere machen die Jagdbetreiber in den Revieren. Die Verrechnung für den Jagdgast erfolgt größtenteils direkt von den Revieren, zuweilen aber auch schon immer mehr über das Büro in Wien. Der Jagdvermittler erhält zwischen 10 bis 15 Prozent Provision. Auf Prospekten und im Internet gibt es genaue Preislisten für Aufenthalt, Pirschgänge und für die Trophäen, bei denen das Gewicht oder die Größe das jeweilige Kriterium sind. Preisbeispiele gefragt? Drei Tage Rehbockjagd mit 400-g-Trophäe: EUR 1.200,-. Oder 6 Tage Hirschbrunft mit 7-Kilo-Trophäe: EUR 2.700,-. Oder 3 Tage Saujagd mit 15-cm-Trophäen: EUR 815,-. Bei Anschweißen, ohne das Stück zu finden, werden 50 % der geschätzten Trophäenkosten in Rechnung gestellt. Andererseits wiederum gibt es eine Buchungssicherheit: Das heißt, wenn der Jagdgast einen Rehbock

mit 300-g-Trophäe bestellt, dann muss er lediglich eine Abweichung von plus/minus 15 % des Gewichtes in Kauf nehmen. Bei größerer Abweichung muss er die Trophäe nicht nehmen und auch nicht bezahlen.

Gramm und Millimeter

Genau dieses Theater rund um Gramm und Millimeter macht letztendlich die Problematik beim Jagdtourismus aus, weil eben alles andere an tollen Erlebnissen rund um die Jagd komplett in den Hintergrund tritt und die Trophäe aufgrund der finanziellen Bemessung so sehr dominiert. Dazu Hofer: „Das stimmt natürlich in gewissem Sinne. Aber andererseits muss man ja irgendeine fixe Bemessungsgrundlage haben, das erfordert nun mal der wirtschaftliche Aspekt der ganzen Sache.“

Und was ist mit dem Wildbret. „Das gehört wie überall dem Revier. Aber es kommt jetzt schon immer öfter vor, dass es sich die Jäger dazukaufen und mitnehmen. Gerade die Kahlwildjagd für den Kochtopf nimmt immer mehr zu.“

Jagdbrauchtum dem Gast zuliebe

Apropos Kahlwildjagd: Die kann man in Ungarn unter anderem noch in der traditionellen Jagdart mit dem Pferdeschlitten oder der Kutsche erleben.

Auch bei der Niederwildjagd gibt es noch die alte Tradition der Buschierjagd. Dabei gehen vier bis sechs Jäger und die können dann an einem Jagdtag so etwa drei bis sieben Stück Wild (Fasan, Ente, Hase, Fuchs) pro Jäger erwarten. „Das ist eine nachhaltige Jagd in freier Wildbahn und eben unser Gegenstück zu den unsäglichen Treibjagden, die eigentlich eh nur mehr mit ausgesetztem Volieren-Wild funktionieren.“

Und wie schaut es mit dem jagdlichen Brauchtum aus? „Da ersuchen wir unsere Kunden immer, dem Jagdland nicht unbedingt die eigene Tradition aufzwingen zu wollen, sondern sich etwas zurückzunehmen. Obwohl sich die ungarischen Jäger da wiederum schon so weit angepasst haben, dass sie genau wissen, was der Österreicher erwartet,

also Bruch und letzter Bissen und so. Was für Ungarn selbst ursprünglich nicht typisch ist.“ Man tut's halt dem zahlenden Gast zuliebe.

Zwei Kundengruppen

Wer sind denn eigentlich die Kunden von Fair Hunt? „Vorwiegend Österreicher, aber übers Internet zunehmend auch Schweizer und Deutsche. Vom Typ her sind es zwei Gruppen: Jene, die selbst keine Jagdmöglichkeit haben, aber gerne das Weidwerk ausüben möchten. Diese Leute haben für mich eine durchaus richtige und auch berechtigte Einstellung: Sie suchen ein Jagderlebnis mit allem Drum und Dran. Und dann gibt es natürlich auch die andere Gruppe, der es nur um die Trophäe geht. Und darin liegt automatisch eine gewisse Problematik. Aber solange es in dem für unser Leitbild erträglichen Rahmen bleibt, sind natürlich auch diese Kunden bei uns gern gesehen.“

Das begehrteste Wild ist übrigens eindeutig der Rothirsch. Oberhalb des Plattensees haben die Hirsche



FOTO: H. TRUMMLER

Von seinem Büro im V. Wiener Gemeindebezirk aus zieht Kurt Hofer die vermittelnden Fäden für seine Jagdreisen. Im Gegensatz zu Fair Trade kann er bei Fair Hunt aufgrund seines schlanken Bürobetriebes als Ein-Mann-Firma mit ungarischem Geschäftspartner günstigere Preise als die Mitbewerber anbieten.

Geweihe mit 6 bis 9 Kilo, im Süden von Ungarn haben sie durchwegs 9 bis 11 Kilo am Haupt. Dafür muss man dann allerdings schon so zwi-

schen 5.000 und 7.000 Euro hinlegen. Daran verdienen aber immerhin der Berufsjäger, die Jagdgenossenschaft und nicht zuletzt der Jagdvermittler.



Ab Frühjahr 2010 beim Fachhändler Ihres Vertrauens



**Weltneuheit:
Die 1-Zoll-Premiumklasse
jetzt mit Beleuchtung**