

Jagd | Dieses Jahr ist die Jagd auf Rehkitze erstmals völlig von der Rehbockjagd losgekoppelt

# «Bei der Rehkitzjagd experimentieren wir noch»

**WALLIS | Heute beginnt die Jagd auf Rehkitze in der Sonderzone in den unteren Hanglagen des Rhonetals. Erstmals findet diese an drei Tagen statt und ist vollkommen von der Rehbockjagd losgekoppelt.**

WERNER KODER

Die Rehjagd im Wallis ist in drei Teile gegliedert: die nicht führende Rehgeiss ist während der zweiwöchigen Hochjagd jagdbar, der Rehbock jeweils an den ersten drei Dienstagen und Samstagen während der Niederjagd.

## Kitzjagd nach dem 1. November planen

Und seit 2013 ist in einer eigens definierten Rehjagdzone entlang den tiefer gelegenen Flanken des Rhonetals zwischen Stalden und dem Genfersee auch das Rehkitz zum Abschuss frei. 2013 durfte das Rehkitz nur an einem einzigen Tag gejagt werden: am Donnerstag der dritten Niederjagdwoche. Letztes Jahr wurde ein zweiter Rehkitz-Tag hinzugefügt, und zwar der Dienstag der zweiten Niederjagdwoche. Und dieses Jahr hat die Kitzjagd nochmals eine Neuerung erfahren. Sie findet nämlich völlig losgelöst von der Rehbockjagd neu an drei Tagen statt. Und zwar heute Dienstag sowie diesen Donnerstag und Samstag. «Wir befinden uns mit der Rehkitzjagd immer noch in der Experimentierphase. Wir wollten die Kitzjagd nach dem 1. November stattfinden lassen, weil bis zum 1. November in den Rebbaugeländen nicht gejagt werden darf. Und viele der Rehe in der Sonderzone befinden sich jetzt in den Reben», teilt Jagdchef Peter Scheibler mit.

## Hohe Fallwildzahlen und verunfallte Rehe

Der Grund dafür, dass nebst zahlreichen Revierjagdkantonen und auch einigen Patent-

jagdkantonen auch im Wallis die Jagd auf Rehkitze eingeführt worden ist, sei in der hohen Fallwildzahl zu suchen, informiert Peter Scheibler. Denn durchschnittlich registrierte man pro Jahr mehr als halb so viele verendete und verunfallte Rehe, wie Tiere während der Jagd erlegt werden. Zum Vergleich: Letztes Jahr wurden insgesamt 1201 Rehe erlegt und 697 verendete und verunfallte Rehe verzeichnet. «Das war aber nach einem sehr milden Winter. Nach harten Wintern haben wir weitaus höhere Fallwildzahlen», so Scheibler. Ein Blick auf die Statistik des Jahres 2013 untermauert dies: Nach dem sehr harten Winter 2012/2013 wurden 1301 Rehe erlegt, aber 1086 verendete und

verunfallte Tiere aufgefunden.

## Weniger Unfälle und Schäden als Ziel

«Vor allem die hohen Unfallzahlen in der Rhoneebene haben uns dazu veranlasst, die Kitzjagd einzuführen. Unsere Wildhüter melden sehr viele Vorfälle, bei denen ein wechselndes Reh von einem Autofahrer angefahren wird. Indem wir das Kitz in dieser Zone bejagen, erhoffen wir uns, dass diese Unfälle zurückgehen», teilt der Jagdchef mit. Ein weiterer Grund für die Kitzjagd liegt in der Landwirtschaft. In jener Zone befinden sich zahlreiche Dauerkulturen von Obst- und Rebbau. Die Kitzjagd soll dabei helfen, die Schäden an jenen Kulturen zu senken.

## Wie hoch wird die Kitzstrecke?

Am vorletzten Samstag ist die Rehbockjagd zu Ende gegangen. Die Walliser Grünröcke erlegten 974 Rehbocke, 392 davon im Ober- und 582 im Unterwallis. Während der Hochjagd sind im ganzen Kanton insgesamt 345 Rehgeissen erlegt worden. Zusammengefasst ergibt dies eine Jagdstrecke für das Rehwild von bisher 1319 Rehen. Diese Strecke ist bereits jetzt um 118 Stück höher als jene des letzten Jahres, als 1201 Rehe erlegt worden sind (859 Böcke, 309 Geissen, 20 Kitze und 13 Rehkitze, die während der Hochjagd irrtümlicherweise mit einer Rehgeiss verwechselt worden sind).

Wie hoch die Kitzstrecke in diesem Jahr sein wird, lässt sich nur schwer abschätzen. Immerhin scheint es, dass sich die Walliser Jäger allmählich für die Kitzjagd zu erwärmen beginnen. Denn 2013 wurden lediglich fünf Kitze erlegt, im letzten Jahr waren es immerhin 20. «Das Interesse an der Kitzjagd steigt nur langsam. Die Walliser Jäger brauchen wahrscheinlich eine gewisse Anlaufzeit», kommentiert Scheibler. Einen weiteren Grund für die sehr schwache Kitzstrecke sieht er darin, dass viele Jäger entweder gar nicht mehr der Niederjagd frönen, weil sie bereits ihre Ferien verbraucht haben, oder dass sie dann lieber auf die Hasenjagd gehen. **wek**



Stattlicher Bursche. Auf der Niederjagd wurden 974 Rehbocke erlegt.

FOTO PETER SCHILLD

KOLUMNE

## Gastronomen und Hoteliers am Kämpfen

Nicht erst seit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die SNB geht das Thema regelmässig durch die Medien: Die Schweizer Hoteliers und Gastronomen leiden. Einmal beklagen die Gastronomen die Abwanderung der Essensgäste ins nahe Ausland, ein ander Mal sagen uns Hoteliers und Fachexperten Strukturberingung und Hotelsterben voraus. Die Branche hat es nicht leicht und sucht daher nach nachhaltigen Wegen, ihre Existenz zu sichern.

Die vorgeschlagenen Ansätze zur Lösung der Krise sind grundsätzlich nachvollziehbar. Es sollen doch bitte die Rahmenbedingungen verbessert werden. Gerne werden hier die Wiedereinführung des Euro-Mindestkurses und eine Mehrwertsteuervergünstigung für die Branche vorgebracht. So attraktiv die Forderungen auch scheinen, so unwahrscheinlich ist deren Umsetzung zu bewerten. Weder ist zu erwarten, dass die Mehrwertsteuer reduziert wird, noch können wir in naher Zukunft mit dem Euro-Mindestkurs rechnen.

Bleibt die erhoffte Hilfe von aussen also aus, ist Selbsthilfe gefragt. Erlöse sollen gesteigert und Kosten gesenkt werden. Im Zusammenhang mit Kostenmanagement werden gerne Kooperationen genannt. So lassen sich zum Beispiel mit Einkaufsplattformen in der Tat

auf Grund von Skaleneffekten Kosten senken. Allerdings stehen den Ersparnissen die Entwicklungs- und Betriebskosten der Plattform entgegen. Dieser gern übersehene Effekt lässt zumindest in der Beschaffung die vielfach gefeierten Synergieeffekte auch schon mal wieder verschwinden.

Kostensenkungen sind immer schwierig, mit unangenehmen Entscheidungen verbunden und bergen die Gefahr, dass die Qualität des Produktes leidet. Angenehmer ist es, die Erlöse zu steigern. Leider legen viele Ausbilder in der Branche nach wie vor zu wenig Wert auf den Vertrieb. Die wichtigste Funktion, der Beginn der Wertschöpfungskette in der Dienstleistung, ist der Vertrieb; also die Akquise des Gastes. Hier ist der Markt im Umbruch und es tun sich neue Wege und Vertriebskanäle auf. Online ist nach wie vor ein aktuelles Thema, hier lassen sich Vertriebskosten minimieren und es kann günstig die Reichweite des Angebots erhöht werden. Unverständlich allerdings, dass viele touristische Vermarktungsorganisationen die ohnehin knappen Budgets lieber in die Entwicklung eigener Vertriebsplattformen investieren, anstatt bestehende Lösungen zu übernehmen. Hier hätte man für einmal die vielgesuchten Synergien nutzen können. Mit einem fi-

Thorsten Merkle  
merkle@merkle.org



xen Eurokurs ist nicht zu rechnen, die Mehrwertsteuer-senkung wird auch so schnell nicht kommen und Kosten können nur in begrenztem Rahmen gesenkt werden ohne die Qualität zu gefährden. Was also tun?

Das Verhältnis von Preis und Leistung darf hinterfragt werden – und zwar aus Sicht des Gastes. Der Preis ist gezwungenermassen premium, also muss auch premium geboten werden. Das ist in der Dienstleistung um ein Vielfaches schwieriger als in der Produktion – schliesslich haben wir es auf beiden Seiten mit Menschen zu tun.

Neben Freundlichkeit und Dienst am Gast können hier auch Kooperationen Nutzen stiften und echten Mehrwert schaffen. Hoteliers, Restaurants und Tourismusverbände können am Ort zusammenspannen um dem Gast mehr zu bieten. In Zeiten wie diesen ist die Besinnung auf Qualität und Wert die beste und nachhaltigste Lösung, den Weg aus der Krise zu begehen. Dem Gast ein Erlebnis bieten – jedes Mal.

Thorsten Merkle lebt und arbeitet im Wallis als Dozent und Forscher im Hospitality Management