

Sind Jagdreisen auf Pauschalbasis zu empfehlen?

Über Jagdreisen wird viel geschrieben und diskutiert. Viele verachten den Jagdtourismus, Enttäuschte geben ihrem Unmut in Jagdzeitschriften Ausdruck und sehr oft sind Versprechungen und Realität weit auseinander. Wer schon das Glück hatte, eine gut organisierte Jagdreise zu erleben, auf der Preis und Beute stimmten, erzählt mit Begeisterung von seiner Reise, vom Gastland und von den guten Jägern.

Daniel M. Hess; VEPAR-Jagdreisen
www.vepar.ch

Der «Schweizer Jäger» organisiert seit Jahren Leserreisen mit seriösen Anbietern, die das Handwerk verstehen, die aber auch ihren Preis haben. Vom 5.–9. Dezember 2008 waren wiederum 12 Jäger mit dem «Schweizer Jäger» in Ungarn im Privatrevier Sellye und haben dort – wie der Reisebericht in der Januar-Ausgabe aufzeigen wird – erfolgreich gejagt. An den langen Abenden wurde kameradschaftlich über Jagdreisen berichtet. Daniel Hess, VEPAR-Jagdreisen, hat für die Leserschaft die nach seiner Auffassung wesentlichsten Punkte bei der Planung einer Jagdreise zusammengefasst. Dies nicht als Belehrung, sondern als Grundlage für die Planung künftiger Jagdreisen.

Auslandjagd – Pauschal?

Jagdreisen sind Vertrauenssache. Die stetig steigende Anzahl von Jagdvermittlern und Jagdbüros macht es den interessierten Auslandjägern immer schwerer, einen objektiven und sachlichen Überblick im facettenreichen und «marktgetrimmten» Angebotsdschungel zu behalten.

Die Nachfrage nach Auslandjagd steigt unaufhörlich. Wo früher

solche Jagden eher in finanzstarken Kreisen Anklang gefunden haben, interessiert sich heute ein stetig wachsender Anteil der aktiven Jägerschaft aus allen Gesellschaftsschichten für das Thema Auslandjagd.

Der Kunde hat bei der steigenden Anzahl Jagdvermittler oft keinen Überblick mehr und geht bei Billigangeboten ein grosses finanzielles aber auch jagdliches Risiko ein. Enttäuschte Jäger sind das Resultat. Oft wird zuviel versprochen. Die zahlreichen Aktions-, Pauschal- und sonstigen Lockangebote sind mit Vorsicht aufzunehmen und be-

LEGENDE



friedigen in der Regel nicht. Gute, traditionsreiche und bewährte Jagdreviere kennen ihren Marktwert und lassen sich die Basis ihres Erfolges nicht durch billigen Jagdtourismus dezimieren. Im Gegenteil, gute Jagden kosten immer mehr. Die Nachfrage bestimmt auch hier das Angebot. Es passiert manchmal, dass auch Billigangebote gute Ergebnisse bringen, nur ist das meistens Zufall. Die Regel ist eher die Verhältnismässigkeit zwischen Preis und Strecke. Eine gute Jagd kostet Geld und bei günstigen Angeboten muss sich der Jäger auf eine geringere Strecke einstellen. Man muss kein Insider der Jagdreisebranche sein, um zu realisieren, dass Pauschaljagden heute nur noch in Jagdrevieren angeboten werden können (müssen, um noch ein paar wenige Unerfahrene abzuzocken), wo die grundlegenden Voraussetzungen – z.B. ein guter Wildbestand – für gefreute Jagderfolge gar nicht mehr vorhanden sind. Vorbei sind auch jene Zeiten,

wo man dem Jagdführer z.B. 100 Euro als zusätzliches Trinkgeld «anbieten konnte», um damit hoffentlich einen «etwas» kapitaleren Pauschal-Hirsch strecken zu können. In Jagdrevieren, wo auch heute noch wirklich kapitale Trophäenträger ihre Fährten ziehen, werden kaum Pauschaljagden angeboten. Das würde der Logik widersprechen, vorbei!

Die Kosten eines Pauschal-Angebotes sind vom Vermittler so kalkuliert, dass dieser nicht zuzahlen muss, sondern seine normale Marge verdient – oft sogar ein wenig mehr. Mit dem Veranstalter – also dem Revier vor Ort – wird hingegen in der Regel nach der «Einkaufspreisliste» abgerechnet. Das heisst, der Veranstalter weiss in fast allen Fällen während der Jagd gar nicht, ob vom Kunden pauschal oder nach Preisliste gebucht worden ist. Zwischen Veranstalter und Vermittler werden Jagdverträge abgeschlossen. Der Vermittler ist natürlich primär daran interessiert,

seine Gewinnmarge zu optimieren und wird kaum in diesen Jagdverträgen für seine Pauschalkunden kapitale Trophäenträger etc. buchen. Die Jagdgäste werden von solchen «Geschäftspraktiken» kaum etwas erfahren, die erhoffte Traumtrophäe wird wohl ein Traum bleiben. Eine vermeintlich finanzielle Sicherheit wird den Jagdkunden vorgetäuscht; unklug, äusserst fraglich und sicher branchenschädigend.

Einer der unzähligen Nachteile von Pauschaljagden ist ferner, dass der Gast eine feste Summe zahlen muss, auch wenn er kein Weidmannsheil hatte, abgesehen von etwaigen Rückzahlungsvereinbarungen. Die angebotenen Rückzahlungen sind in der Regel deutlich tiefer als die im Pauschalpaket inkludierten Abschusskosten. Das heisst, der Vermittler erhöht in der Regel sogar noch seinen Gewinn, sollte der Pauschaljäger die im Pauschalpaket gerechneten Abschüsse nicht realisieren können – aus was für Gründen

Solch gefreute Jagderfolge werden auf Basis Einzel-/Preislistenjagd realisiert. Der Jagdkunde bezahlt was er tatsächlich erlegen konnte und nicht was ihm lediglich versprochen wurde.

auch immer. Fair und korrekt? Abgesehen davon – fahren Sie zu einer Auslandjagd, um mit einer obskuren Rückzahlung zu rechnen oder wollen Sie erfolgreich jagen?

Argumentationen, um unerfahrenen Auslandjägern Pauschal- oder Aktionsjagden schmackhaft zu machen gibt es zuhauf und sie werden in den unmöglichsten Variationen feilgeboten.

Beispiel:

«Unsere Jagdangebote zum Pauschalpreis erfreuen sich grosser und zunehmender Beliebtheit! Inzwischen haben sich Paket-Buchungen wegen der unkomplizierten Form der Verrechnung auch in der Jagdreisebranche durchgesetzt. Der Vorteil besteht darin, dass die Gesamtkosten einer Jagdreise inklusive Wildabschuss zu einem Pauschalpreis zusammengefasst sind. Somit kennen Sie die Obergrenze Ihrer Jagdkosten schon im voraus, da die Grösse oder das Gewicht einer Trophäe keine Vertragsgegenstände sind!

Diese Buchungsformel ist eine Herausforderung und zugleich eine günstige Gelegenheit für preisbewusste Jäger, denn alle Optionen sind offen, um mit einer kapitalen Trophäe nach Hause zu kommen. Viele unserer Kunden haben davon bereits profitiert.»

Fakt ist:

Qualität hat weltweit ihren Preis. Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend jemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften.

Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten.