

## EXTENSIVIERUNG: Yaks passen ins steilste Gelände

# «Bei uns im Matteredal beginnt die Wildnis»

*Daniel Wismer gewann für sein Yak-Trockenfleisch den Prix d'innovation agricole Suisse PIAS d'or.*

CHRISTIAN ZUFFEREY

«Andere, die aus dem Flachland ins Berggebiet kamen, um einen Landwirtschaftsbetrieb zu übernehmen, haben oft bereits nach zwei Jahren wieder aufgegeben», berichtet Daniel Wismer. Umso mehr Durchhaltevermögen ist in Embd im Matteredal, dem steilsten Dorf des Oberwallis, verlangt. «Das Gebiet ist so steil, dass es dafür eigentlich schon gar keine Bezeichnung mehr gibt», erzählt Wismer und gesteht: «Die Hangbeiträge gehören zusammen mit den eigentlichen Direktzahlungen des Bundes zu unseren Haupteinnahmequellen.» Dennoch leben Wismer und seine Lebenspartnerin Sonja Mathis seit 1994 hier. Seit die Schweizerische Yakhalter-Vereinigung SYV 2003 gegründet wurde, steht er dieser ausserdem als Präsident vor.

### 30 Minuten bergauf

Zu seinem Hof führt keine Strasse, die mit Landmaschinen befahrbar wäre. Vom nächstgelegenen Parkplatz aus dauert der Fussmarsch 20 Minuten steil nach oben. Fällt dazu noch, wie zu dieser Jahreszeit üblich, viel Neuschnee, wird der Aufstieg beschwerlicher und beträgt 30 Minuten oder mehr. Entsprechend klein ist der Ma-



**Daniel Wismer und seine Lebensgefährtin Sonja Mathis leben mit ihren Yaks weit weg von der Zivilisation.** (Bild: Christian Zufferey)

schinenpark – sein Wert beläuft sich auf gerade mal 20000 Franken. Wismer besitzt weder einen Traktor noch einen Ladewagen, lediglich eine einachsige Mähmaschine und zwei kleine Raupenfahrzeuge. So könne er wenigstens die wohl phänomenalste Ökobilanz der Schweiz vorweisen, denn «wirtschaftlich gesehen liegt unser Betrieb denkbar ungünstig», erklärt Wismer. Um an besonders abgelegenen Stellen zu heuen oder für Transporte grösserer Materials fordert er gelegentlich einen Helikopter an.

«Bei uns beginnt die Wildnis», sagt Wismer und ergänzt: «Einen grossen Teil der anfallenden Arbeiten nimmt das Zu-

rückschneiden der Büsche und Stauden in Anspruch.»

### Investieren zum Bleiben

Einen Wegzug zurück ins Tal kann sich Wismer nicht vorstellen. Im Gegenteil. Er setzt alles daran, um hier zu bleiben. «Wir haben hier eine tolle Aussicht, eine eindruckliche Landschaft, es ist abgelegen und urchig.» Nicht zuletzt deswegen investiert Wismer regelmässig in Grundstückkäufe. Das bietet grössere Sicherheiten als langjährige Pachtverträge. So ist sein Betrieb, seit er 1994 die ersten 1,7 Hektaren gekauft hat, inzwischen auf das Zwanzigfache angewachsen – auf 35 Hektaren. Davon sind allerdings

nur 25 ha beitragsberechtigt. 250 000 Franken investierte er in den Bau eines Kaltluftstalls für seine Yaks, die er aus Deutschland importierte. Darunter befinden sich vier Zuchtstiere. Weitere 100 000 Franken investierte er in die Wohngebäude, in denen er bis zu 20 Touristen beherbergen kann. Vor allem an Wochenenden kämen viele – und viele von Ihnen werden treue Stammkunden und kaufen Yak-Felle und -Hörner, T-Shirts, Spielzeug-Yaks, originale Yak-Glocken aus Nepal und vieles mehr; und natürlich die mit dem PIAS d'or ausgezeichneten Trockenfleisch-Spezialitäten. Das Trockenfleisch verkauft er zu 100 Fran-

ken pro Kilo, er könnte aber dem Gesetz von Angebot und Nachfrage entsprechend ohne Weiteres 150 bis 200 Franken verlangen. «Es sind feldgereifte Delikatessen», ist Wismer überzeugt, «ein Hauch Himalaja, gemischt mit würzigen Alpenkräutern und der reinen Walliser Bergluft.» Die Tiere würden drei bis vier Jahre alt, bis sie schlachtreif seien.

### Zwingend extensiv

Eine solch extensive Haltingsform sei vom Gelände her vorgegeben. Die genügsamen, robusten, winterharten, anspruchslosen und leichten Yaks sind für dieses schwer zu bewirtschaftende Gebiet geradezu ideal. «Unsere Tierarztkosten belaufen sich auf etwa 2500 Franken pro Jahr», erklärt Wismer, und etwa ein Drittel davon entfalle auf den beschwerlichen Anmarsch. Kraftfutter oder Silage benötigten sie nicht, nur Heu – insgesamt etwa 20 Tonnen pro Jahr. «Für Milchvieh müsste man etwa das Dreifache rechnen», erklärt Wismer.

Ab Hof verkauft werden pro Jahr 3 Yaks, dazu kommen drei bis fünf Lebendverkäufe. Das wäre zwar noch ausbaufähig, doch ist dies vom Gebiet her, wo viel von Hand gearbeitet werden muss, praktisch nicht mehr möglich. Wismer ist überzeugt: «Die gewonnenen Preise sind für mich die Bestätigung, dass wir unsere Arbeit richtig machen.»