



© BCE ECB EZB EKT EKP

## Jäger - Jagdpraxis

### WILDBRETVERMARKTUNG

Um möglichst hohe Wildbreterlöse aus einem Stück Rehwild zu generieren, braucht es eine sinnvolle Kalkulation, zeitsparende Arbeitsabläufe und das Wissen um Kundenwünsche.

Carsten Bothe stellt Ihnen seine bewährte Vorgehensweise vor.



# 200

# EURO

## ABSATZMÄRKTE



Am erfolglosesten jagt man bekanntlich immer auf das Stück, das man am dringendsten benötigt. Sind alle Kunden versorgt, rennt einen das Wild fast um. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass Sie den Absatz der Stücke rechtzeitig vorbereiten.

Gut bewährt haben sich Karteikarten, auf die Sie Kundenname, Telefonnummer sowie die bestellten Teilstücke

schreiben. Sind Sie dann erfolgreich und mit dem Zerwirken und Portionieren fertig, können Sie entsprechende Fleischpäckchen zusammenstellen und die Karteikarte beilegen. Schreiben Sie noch den Preis dazu, so kann jeder die Waren herausgeben, nicht nur Sie.

Sollten Sie einen der Kunden nicht erreichen, da er zum Beispiel gerade im Urlaub ist, wird das Fleisch direkt an den nächsten Abnehmer verkauft, und die eine Karteikarte wandert zurück in den Stapel. So vermeiden

2000

# Euro für ein Reh



Sie es, den Kunden lange hinterherzurennen. Wenn Wild da ist, muss es möglichst schnell verteilt werden, und nach dieser Methode geht es am effektivsten. Auch haben Sie eine bessere Übersicht, als wenn Sie mit einer langen Liste am Schreibtisch arbeiten.

Ein kurzer Anruf nach dem Motto „Hier liegen deine zwei Rehkeulen, kosten 60 Euro, wann kannst du sie abholen?“, und schon ist alles klar. Oder eben nicht. Auf keinen Fall sollte man auf Anrufbeantworter sprechen

und um einen Rückruf bitten. Der Kunde ist dann eben bei der nächsten Runde dran.

## PREISGESTALTUNG



Was nützt es Ihnen, wenn Ihre Preise so hoch sind, dass Sie das Wild nicht verkaufen können oder nicht die Kunden dafür haben oder wenn Sie nur für wenig Geld verkaufen können, dabei aber keins für Ihre Arbeit übrig bleibt?

## Jäger - Jagdpraxis

1

### Keulen

mit Knochen: jeweils 30 €, beide 60 €,  
entbeint: jeweils 50 €, beide 100 €,

halbe Keule entbeint:  
zwischen 20 und 30 €

2

### Rücken

ganz mit Knochen: 30 €,

Rückenstrang ausgelöst: 30 €,  
beide Stränge ausgelöst: 60 €

3

### Rest

Echte Filets (am Rücken innen): 15 €.

Blätter und Träger können als Gulasch  
oder Geschnetzeltes verkauft werden.



Foto: Jens Krüger



Fotos: Jens Kollmannen (2)

Der Aufwand, um das  
wenige Fleisch aus  
einer so zerschossenen  
Rippenpartie zu gewinnen,  
lohnt sich finanziell nicht.



Damit der Kunde  
gute Preise zahlt,  
muss das Wildbret  
(hier ein Rücken)  
appetitlich aussehen.

Falls Sie – was die Preise anbelangt – in der Champions-League mitspielen wollen, dann muss das Wildbret auch so aussehen als wäre es vom Feinkosthändler. Und Sie müssen die entsprechende Kundenschaft haben.

Lange hatte ich alle Fleischsorten fein säuberlich portioniert, aber die Kunden kauften nur Rücken und Keulen. In meiner Truhe fanden sich dann immer mehr Rippen-Rollbraten und kleinteiliges Gulaschfleisch. Dieses unedle Wildbret war aber quasi der Gewinn. Ich hatte meinen Kunden die besten Stücke verkauft, war damit plus/minus null rausgekommen und zudem konnte ich mir einen Rippen-Rollbraten oder Gulasch machen.

Aus dieser Erfahrung heraus ist eine praktische Daumenformel herausgekommen, die sich inzwischen seit Langem bewährt hat: Der Rücken und die beiden Keulen müssen das komplette Geld für das Stück und das Zerwirken einbringen. Deswegen muss man die Blätter, den Träger und die Rippen nicht wegwerfen. Die-

Motto: Wer den Rücken kauft, der bekommt den Träger mit dazu, und wer eine Keule kauft, der bekommt von der Seite das Blatt und die Rippen. Sie könnten diese Teile theoretisch auch verschenken, denn das Geld für das Stück haben Sie ja schon erwirtschaftet.

Bei größerem Schalenwild, wie Dam- oder Rotwild, sieht das anders aus, da lohnt sich das Ausbeinen der Schultern und Rippen, weil ordentliche Gulaschstücke übrig bleiben.

**Eine ganz einfache** Preisgestaltung – die sich bei mir seit Jahren bewährt hat – ist das Dritteln eines Rehers: Der eigentliche Wert bei einem Reh sind Rücken und Keulen. Bei einem normalen Stück wiegen die Keulen jeweils 2,5 Kilogramm (kg), der Rücken ebenfalls. Die Blätter sind meist zerschossen, an den Rippen ist nicht viel dran, und der Träger ist sehnig. Niemand erwartet beim Jäger eine Digitalwaage, und so dürfen auch gerne runde Preise dabei herauskommen.



Foto: Carsten Böhne

Wissen, was der Abnehmer möchte: Erfahrungsgemäß lassen sich halbierte Rehkeulen besser verkaufen als ganze.

se unedlen Teile dürfen aber nicht in die Kalkulation einbezogen werden. Bei Rehwild sind Rippen und Blätter häufig in Mitleidenschaft gezogen und wiegen zusammen nur wenig, sodass das Zuschneiden und der Ertrag in keinem guten Verhältnis stehen.

Wer seine Kunden kennt, der kann das unedlere Wildbret aufteilen. Nach dem

Ein Rechenbeispiel: Rehwild kostet in der Decke 5 Euro (€) je kg, ein Reh wiegt 15 kg und kostet dann in der Decke 75 €, dazu kommen 25 € für das Zerwirken (oder was man für sich veranschlagt), sodass der Endpreis 100 € beträgt.

Eine Keule oder der Rücken wiegt 2,5 kg und kostet ein Drittel von 100 €. Das sind 33,33 € für die ganze Keule oder 13,33 €

# GRILLEN, NUR BESSER

4 Ausgaben pro Jahr  
**Für nur 19,- Euro**  
in Deutschland

Jetzt ganz einfach abonnieren  
per Post, Telefon oder online unter:  
[www.fire-food.com](http://www.fire-food.com) oder  
Abo-Hotline: +49 (0) 9 31 / 41 70 400



Hier gehts direkt zum Shop

Jetzt erhältlich: FIRE&FOOD  
Bookazine Spießgrillen.  
Hier bestellen: [ff-fanshop.de](http://ff-fanshop.de)

**FIRE&FOOD**  
BBQ MAGAZINE

pro kg. Bei den Keulen und dem Rücken sind noch die Knochen drin. Wenn die Knochen entfernt werden, verdoppelt sich der Preis. Bei dem Rücken ist das ganz einfach: Ein ganzer Rücken kostet 30 €, ein Rückenfilet ebenfalls.

Bei der entbeinten Keule muss man ein bisschen schauen, wie man den Preis angleicht. Mit Knochen kostet die Keule 30 €, entbeint kann sie 50 € kosten. Dabei sollten Sie sie in zwei Stücke teilen, denn mit einer ganzen können nur wenige Abnehmer etwas anfangen. Wenn man eine Rehkeule in Ober- und Unterschale, Nuss und Beckenmuskel zerteilt, werden die Portionen zu klein. Eine halbe Rehkeule kostet dann zwischen 20 und 30 €. Das zahlen die Kunden gerne.

Wenn Sie jetzt einmal zusammenrechnen, dann kommen Sie auf: zwei Rückenfilets à 30 € = 60 €, zwei Keulen, à 50 € = 100 €, macht Gesamt: 160 €. Dabei haben Sie nur die Keulen und den Rücken verkauft. Die beiden echten Filets sind noch mal 15 € wert. Aus den Blättern können Sie Gulasch schneiden. Dann kommen Sie bei einem stärkeren Stück Rehwild auf etwa 200 € Verkaufserlös.

Wichtig: Dem Kunden nie Kilogramm-Preise nennen! Die vergleicht er im Kopf automatisch mit den Preisen an der Supermarktheke. Bei der Frage „Willst Du diesen Braten für 30 € haben?“ entscheidet der Kunde, ob ihm das Stück 30 € wert ist oder eben nicht.

### ARBEITSABLÄUFE



Es macht bei der Rüstzeit kaum einen Unterschied, ob Sie ein oder mehrere Rehe zerwirken. Das Herrichten der Werkzeuge sowie das Reinigen nach der Arbeit bleibt vom Aufwand her fast gleich. Also lohnt sich auch aus diesem Grund die Intervalljagd. Kaufen Sie sich ein paar einfache Schlachtermesser. Wenn eines beginnt, stumpf zu werden, legen Sie es einfach weg und nehmen ein anderes. Gereinigt und Geschliffen werden sie alle zusammen nach der Arbeit.

Immer gleichartige Arbeitsabläufe zusammenzufassen, ist eine weitere Zeitersparnis. Also erst alle Stücke in einem Rutsch aus der Decke schlagen und grob zerwirken, dann alle Fleischstücke zuschneiden und portionieren. Zum Schluss wird eingeschweißt und beschriftet.

Vermeiden Sie auf jeden Fall, dass Ihre Kunden schon kommen, wenn Sie noch am Zerwirken sind. Das stört nur und hält auf. Wenn Sie das Fleisch verkaufen, sollten Sie saubere Hände haben und nicht mehr direkt mit Wildbret in Berührung kommen. Ordentlich verpackt, brauchen Sie beim Verkauf nicht einmal anwesend zu sein. Jedes Familienmitglied kann dann die Ware aushändigen.

**Da das Wild** mit Schusswaffen erlegt wird, ist ein Einschuss, fast immer auch ein wesentlich größerer Ausschuss vorhanden. Drumherum bilden sich Hämatome. Hierbei kommt es zu massiven Einblutungen zwischen den Muskelpartien, so-

dass auch ein oberflächlich gut aussehendes Blatt zehn bis 20 Zentimeter und noch mehr mit geronnenem Blut verschmutzt ist. Das muss auf jeden Fall entfernt werden, da es schnell verdirbt und einen schlechten Geschmack verursacht. Beim Braten führt es zu einer unappetitlichen, schwarzen Verfärbung. Mein Motto ist: Lieber ein Pfund Wildbret mehr wegwerfen, als sich durch falsche Sparsamkeit „Gammel“ auf den Teller zu legen.

**Noch dramatischer** sieht die Sache aus, wenn das Stück einen Pansenschuss hat. Das Grüne verteilt sich nicht nur in der Körperhöhle, sondern auch zwischen den einzelnen Muskelschichten. Hier hilft nur schnelles Aufbrechen, Ausspülen und großzügiges Ausschneiden der betroffenen Stellen. Aufgrund der Anatomie werden ohnehin nur Rippen, Bauchlappen oder Blätter, also das „minderwertigere“ Wildbret, in Mitleidenschaft gezogen. Hier sollten Sie sich nicht die Mühe machen, vom verunreinigten Fleisch



noch möglichst viel zu retten – beispielsweise einen Bauchlappen, der trotz Ihrer Mühe immer noch kaum Wert hat und dazu vielleicht auch noch schlecht schmeckt.

Da es nicht um Überleben in schlechten Zeiten geht, sondern um effizientes und ertragreiches Vermarkten von Wildbret, rate ich: großzügig wegschärfen und -werfen. Jede Minute Arbeit ist hier falsch investiert. Entsprechend entwertete Teile gehören auch nicht in den Wildfond, sondern in den Müll oder maximal in „Waldis“ Napf.



Intervalljagd macht auch beim Verwerten Sinn, denn gebündelte Arbeitsabläufe verringern den Aufwand.

Foto: Erich Marek

Bei einem mehrjährigen Bock kommt man letztendlich auf 2,5 kg Rücken und 5 kg Keulen. Sie machen fast den kompletten Wert aus.



Foto: Peter Diekmann, Michael Minges (o.)

Ordentlich vakuumiert und beschriftet, kann jeder im Haushalt das Wildbret aushändigen.