

Einzelverkauf lohnt sich

Großhändler zahlen Dumpingpreise für Wildbret

Viele Revierinhaber in den alten Bundesländern haben Absatzprobleme beim Wildbret. Der Grund: Händler decken sich zu Billigpreisen in der Ex-DDR ein und lassen ihre alten Lieferanten auf Hirsch und Reh sitzen.

Kummer sind die Jäger in der alten Bundesrepublik gewohnt. Während ihre Kollegen in der ehemaligen DDR nahezu kostenlos auf die Jagd gingen und das erlegte Wild einfach beim Forstwirtschaftsbetrieb abliefern, mußten sie immer höhere Pachtpreise bezahlen und das Wild selbst vermarkten. Besser gesagt: Sie trieben (und treiben) sich die Pachtpreise gegenseitig hoch. Die Erlöse aus dem Wildbretverkauf sind bei den meisten Jägern Teil ihrer Pachtpreiskalkulation.

Dann kam das Jahr 1986 mit Tschernobyl. Während im Osten die radioaktive Verseuchung weitgehend totgeschwiegen wurde, berichteten die Me-

dien im Westen intensiv darüber. Gaststätten fielen von heute auf morgen als Abnehmer aus. Wildhändler nahmen nur noch geringe Mengen zu Tiefstpreisen ab.

1990 kam der nächste Tiefschlag für die westdeutschen „Wildbreterzeuger“. Der Fall der Mauer und schließlich die Wiedervereinigung schwemmen große Mengen von Wildbret auf den Markt der alten Bundesländer. Großhändler kauften Schwarzwild teilweise zu Preisen unter zwei Mark je Kilo, während in den Altbundesländern um die 10 Mark verlangt wurden. Der Markt war wieder kaputt. Allerdings: Der Endverbraucher hat bis heute nichts von diesem „Kursverfall“ gemerkt.

Vermarktung an Private

Nur wenige Jäger waren vor Tschernobyl bereit, Wild küchenfertig zu liefern. Diese Arbeit machte sich kaum einer. Das hat sich geändert. Heute

liefern viele Reviere fast ausschließlich an Privathaushalte. Das geht aber nur bei entsprechendem Service. Der Endverbraucher in der Stadt oder Siedlung kann weder zerwirken noch Decke, Haupt und Läufe „entsorgen“. In der Regel mag er zumindest die Keulen ausgebeint, wenn möglich, alles schon portioniert und im Beutel. Ist das Wildbret supermarktmäßig steril und blutlos, schwinden auch die Skrupel ob des „armen Rehleins“.

Jäger (nicht alle!) haben dabei zwei Probleme. Viele tun sich schwer, ordentlich zu zerwirken und auszubeinen; ein Reh bietet abendfüllende Beschäftigung. Manchen Jägern fehlt auch einfach die Möglichkeit (Etagenwohnung usw.), gesetzeskonform zu zerwirken. Vorgeschrieben ist nämlich ein rundum gefliester Zerwirkraum. Außerdem muß das Wild unverzüglich auf höchstens 7 Grad heruntergekühlt werden. Früher hingen wir unsere Rehe beim Metzger in die Kühlkammer. Auch das ist längst verboten, jedenfalls in der Decke.

Viele Endverbraucher haben Interesse an „etwas“ Reh. Sie wollen ein paar Kilogramm, aber um Gottes Willen kein ganzes Reh, geschweige denn eine Wildsau.

Wie soll der Jäger einzeln abgegebene Stücke verrechnen? Ein Kilogramm Keule muß ja wohl teurer sein als ein Kilogramm Rippen. Hierzu gibt es einen Umrechnungsschlüssel.

Decken und Schwarten gelten heute allgemein als unverkäuflich und finden daher bei der Preisfindung auch keine Beachtung. Dies gilt auch für Schädel, wengleich beim Schwarzwild häufig mitverwertet. Auf einen realen Preis kommen wir über einen Umrechnungsfaktor. Demnach ergibt sich folgende Wertigkeit der Teile:

Rücken und Ziemer Wert 1,80, Keulen Wert 1,80, Blätter Wert 1,30, Wände und Hals Wert 0,50.

Keulen und Blätter werden häufig ohne Knochen ge-

wünscht. In diesem Falle muß ein höherer Umrechnungsfaktor genommen werden: Keule ohne Knochen Wert 2,10, Blätter ohne Knochen Wert 1,60.

Angenommen wir verlangen für Rehwild in der Decke 11,5 Mark je Kilogramm, so kostet das Kilogramm Keule mit Knochen $11,5 \times 1,8 = 20,7$ Mark. Oder der Kunde will ein ausgebeintes Blatt, das 1,3 Kilogramm auf die Waage bringt dann rechnen wir $11,5 \times 1,6 = 18,4$ Mark. In den Umrechnungsfaktoren ist bereits ein Arbeitszuschlag für das Zerwirken, Ausbeinen, Säubern und Verpacken enthalten.

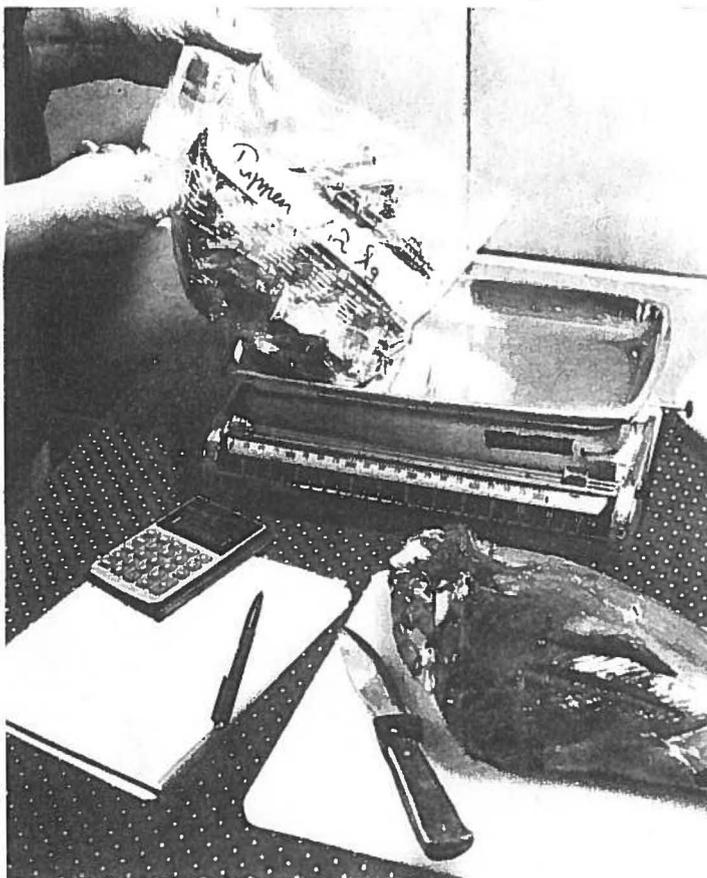
Flaute Zeit überbrücken

Mit der Gefriertruhe lassen sich flaute Zeiten überbrücken oder Vorräte für bekanntermaßen gute Absatzzeiten, etwa Weihnachten, schaffen. Bei Kleinverkauf lassen sich gerade auch jene Stücke gut absetzen, die uns der Gastwirt oder Großhändler nur ungern abnimmt, etwa schwache Kitze oder Frischlinge. Genau genommen dürfen wir Wildbret nur im Einzelverkauf verwenden, wenn unsere Waage leicht ist. Also Vorsicht und nicht kleinlich sein.

Saubere Arbeit - gute Optik muß selbstverständlich sein. Die Gefrierbeutel dürfen nicht von spitzen Knochen durchstoßen werden, weil ansonsten das Wildbret austrocknet. Am Wildbret dürfen keine Haare hängen, Blutergüsse müssen sorgfältig entfernt werden. Lymphknoten, besonders die an den Blättern und verschmutzte Häute müssen weg. Auf den Folienbeutel darf man keine schweißigen Fingerabdrücke sehen. Dafür muß mit dickem Folienschreiber Ware und Gewicht angeschrieben werden.

Ich will ein halbes Reh...

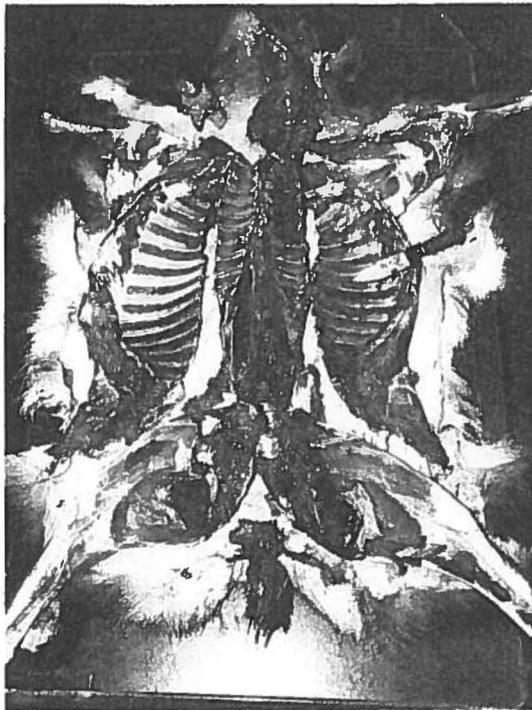
Nicht gar so arbeitsaufwendig wie der kiloweise Einzelverkauf ist der halbe Stücke oder zumindest ganzer Teile.



Portionsweise verpackt und deklariert läßt sich Wildbret auch heute noch zu guten Preisen absetzen.

Auch hierzu gibt es einen Umrechnungsschlüssel, der den prozentualen Wert beziffert: Rücken mit Ziemer 29,0 %, Keulen 46,0 %, Blätter 17,5 %, Hals und Wände 7,3 %.

Angenommen, ein Kunde übernimmt ein 65 Kilogramm schweres Alttier zum Preis von 9,50 DM/kg, will aber seinem Nachbarn eine Keule und ein Blatt abgeben, deren Wert auf der Rechnung gesondert vermerkt werden soll, dann rechnen wir den Wert der Keule so: $65 \times 9,5 = 617,50$ Mark, davon $46,0\% = 285,29$ Mark und davon die Hälfte, denn dieser Preis versteht sich ja für beide Keulen = 142,64 Mark.
Das Blatt:
 $65 \times 9,5 = 617,50$ Mark, davon $17,5\% = 108,06$ Mark und davon wieder die Hälfte = 54,03 Mark.



Links: So wird es gelehrt: Das Stück liegt auf dem Zerwirtsch, die Decke wird von beiden Körperseiten her gelöst und die einzelnen Wildbrettteile liegen auf ihr: 2 Keulen, 2 Blätter, 1 Vorderrücken, 1 Ziemer, 2 Wände und 1 Hals. Rechts: So ist es hygienischer: Das Stück wird hängend aus der Decke geschlagen und dann zerwirkt. Die ersten drei Rückenwirbel gehören übrigens noch mit zum Hals.

Fotos Bruno Hespeler

Den Markt schaffen

Die Arbeit ist bei diesem Umrechnungsschlüssel (im Gegensatz zum Kleinverkaufsschlüssel) nicht mit eingerechnet. Zehn Mark für Aus-der-Decke-Schlagen und Zerwirken eines Rehes ist ein mehr als christlicher Preis. Das portionsweise Richten und Verpacken darf nochmals das

Gleiche kosten. Einem Stück Rotwild oder einer Sau (ausgenommen Kälber oder Frischlinge) „aus der Kleidung helfen“ ist zumindest 30 Mark wert, das komplette Zurichten sicher 50 Mark.

Einen Markt schafft man sich

durch gelegentliche Sonderleistungen. Aus alten oder besonders schweren, meist nur schwer absetzbaren Stücken macht uns der Metzger Salami oder Räucherschinken. Mit diesen, stets dosiert zugeteilten Veredelungsprodukten bindet man Kunden.

Auf alle Fälle werden zerschossene oder offensichtlich von Panseninhalt verschmutzte Teile spätestens beim Eintreffen in der Wildkammer rigoros weggeschnitten und beseitigt - nicht erst beim Zerwirken, wenn alles schon stinkt!

Bruno Hespeler

12

MEHR FREUDE AN DER JAGD!

Wissen Sie, wie man das Aussterben einer Tierart feststellt? Das ist gar nicht so einfach. Es kommt zum Beispiel vor, daß Kleinsäugetiere oder Insekten als gefährdet gelten, obwohl sie millionenfach vertreten sind. Die Kriterien sind so zahlreich wie die Tierarten selbst: Lebensraum, Fruchtbarkeit, Überlebensrate der Jungtiere, durchschnittliche Lebenserwartung und vieles mehr.

Ohne die verantwortungsbewußte und wildgerechte Hege durch die Jäger wären schon viele Tierarten an Seuchen oder auch Überpopulation in einigen Biotopen eingegangen. Kenner unter den Jägern verlassen sich daher bei der Jagd auf die guten

Schmidt & Bender-Zielfernrohre. Gläser, die auch bei schlechten Lichtverhältnissen und weiten Entfernungen zum treffsicheren und sauberen Schuß verhelfen. Ihr Büchsenmacher berät Sie gern über die vielen weiteren Vorteile der Jagd mit Schmidt & Bender Zielfernrohren. Vertrauen Sie dem Zielfernrohr-Spezialisten.



Schmidt & Bender
D-6301 Biebertal
Tel. 0 64 09 - 20 63
Fax 0 64 09 - 29 50