

Die direkte Vermarktung von Wild an den Endverbraucher hat nach dem Einbruch der Wildhandelspreise aufgrund des Reaktorunfalles in Tschernobyl zunehmend an Bedeutung gewonnen. Die Gründe hierfür sind überzeugend: Erzielung höherer Preise, als sie der Wildhandel bietet, und damit höhere Einnahmen aus dem Wildverkauf. Sodann Aufbau eines sich kontinuierlich vergrößernden Stammes an Privatkundschaft, der Kontinuität im Absatz zu guten Preisen gewährleistet.

Voraussetzung für das Direktgeschäft sind neben Investitionen in entsprechende Räumlichkeiten ein zahlenmäßig hoher Anfall von Wild. Gegeben ist letzteres einmal in Staatsforstrevieren, zum anderen in großen Eigenjagdbezirken, wie das nachfolgend dargestellte Beispiel belegt. Die Möglichkeit, auf gleiche Weise Wildverwertung zu betreiben, bietet sich aber auch kleineren Revieren, sofern sie sich zu einer Wildvermarktungsgesellschaft zusammenfinden.

Aus der Not wurde eine Tugend

Eines guten Rufes bei Hausfrauen, Hobbyköchen sowie Besitzern von Gasthöfen und Restaurants erfreut sich hinsichtlich des angebotenen Wildes seit mehreren Jahren die „Wildkammer Fürst zu Ysenburg und Büdingen“.



Blick in den Wildanlieferungsraum, in dem die Stücke zum Teil ausgeweidet, danach verwogen und registriert werden.

Höhere Erlöse durch Direktvermarktung

Wildkammer Fürst zu Ysenburg und Büdingen zeigt, wie es geht



Appetitregend: Der ein reichhaltiges Angebot an Wildteilen und Wildzubereitungen, wie Schinken und Würste, offerierende Verkaufsraum in der „Wildkammer Fürst zu Ysenburg und Büdingen“.

Fotos Graf Kujawski

Eine auf die optimale Verwertung von Wild ausgerichtete Unternehmung, die als eigenständiger Gewerbebetrieb innerhalb der fürstlichen Forst- und Jagdverwaltung geführt wird. Rund 14 000 Hektar, von denen ca. 10 000 Hektar Eigenjagd und der Rest angepachtete gemeinschaftliche Jagdbezirke sind, ist die fürstliche Jagd groß. Mit 1237 Stück Schalenwild (3 Stück Rotwild, 363 Stück Damwild, 54 Stück

Muffelwild, 476 Stück Schwarzwild und 341 Stück Rehwild) mußte im Jagdjahr 1991/92 ein beachtliches Streckenaufkommen vermarktet werden.

Bereits 1979 und damit vor Verabschiedung des neuen auch Haarwild erfassenden Fleischhygienegesetzes wurde mit der Einrichtung eines großen Kühlraumes und eines vorgeschalteten Wildanlieferungsraumes, in dem auch ausgeweidet werden kann, den anstehenden Anforderungen an eine moderne Wildprethygiene Rechnung getragen. Die damaligen Investitionen von rund 60 000 Mark amortisierten sich nach drei Jahren. Vermarktet wurde seinerzeit überwiegend an den Wildgroßhandel und an die Gastronomie.

Eine anfangs von der Not diktierte, heute jedoch als überaus zweckmäßig angesehene Erweiterung erfuhr die Wildkammer in den Jahren

nach 1986. Es entstanden Räumlichkeiten für das Zerwirken von Wild, für das Vakuumieren der Teile, Kühl- und Tiefkühlkapazitäten für die Aufbewahrung von Wild und Wildpretteilen sowie ein separater Verkaufsraum für Wild und Zubereitungen von diesem.

Vom Revier zum Verbraucher

Das erlegte Wild wird, wie Revieroberjäger Gebert zu berichten weiß, im Revier nur zum Teil direkt versorgt. Meist wird es schnellstmöglich zur Wildkammer transportiert, wo es unter optimalen Licht- und Hygieneverhältnissen voll ausgeweidet und auf für den menschlichen Verzehr gesundheitlich bedenkliche Merkmale untersucht wird.

Bei den Gesellschaftsjagden mit einem hohen Anfall von Schalenwild (rund 50 Stück pro Jagdtag) wird das Wild

noch im Revier ausgeweidet, sofern erforderlich gleich mit Wasser ausgewaschen und auf einem speziellen Wildtransportwagen luftig zur Kühlung aufgehängt. Die Innereien verbleiben beim jeweiligen Stück, so daß sie für die spätere veterinärmedizinische Fleischuntersuchung verfügbar sind.

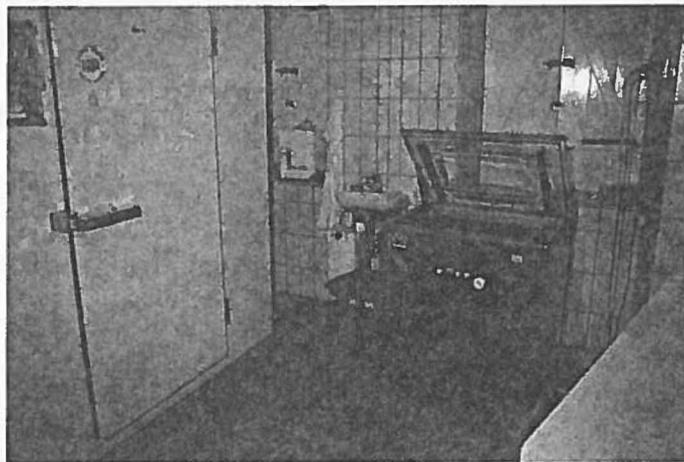
In der Wildkammer angeliefert, wird jedes Stück nochmals kontrolliert, verwogen, mit einer Nummer versehen und im Kühlraum auf +7°C Kerntemperatur heruntergekühlt. Verwertbare Innereien (Lecker, Herz, Leber und Nieren) werden separiert und später entweder direkt an den Verbraucher (große Nachfrage!) verkauft oder zu Wildleberwurst, Schwartenmagen u. a. verarbeitet. Auch hier ist die Nachfrage beträchtlich.

So wird das Wild verkauft

Nach der im Kühlraum durchlaufenen Fleischreifung werden drei Möglichkeiten des Verkaufs genutzt:

1. Abgabe des ganzen Stückes in der Decke bzw. Schwarte an die lokale Gastronomie, aber auch an interessierte Privatpersonen. Das Wild wird in Anwesenheit des Käufers nochmals gewogen und unter Berücksichtigung eventuell erforderlicher Abzüge der Preis ermittelt.

2. Abgabe des ganzen Stückes, gehäutet und in Rücken, Keulen, Blätter, Träger und Rippen mit Bauchlappen zerteilt. Dabei kann der Käufer in Ermangelung ausreichender



Links der Eingang in die Frischfleisch-Kühlzelle, in der Mitte ein Vakuuiergerät. Foto OGG

eigener Tiefkühlkapazität die Teile in der fürstlichen Wildkammer für einige Zeit entweder im Frischfleisch-Kühlraum oder in der Tiefgefrostung aufbewahren lassen. Die entsprechend gekennzeichneten Teile sind dann nach Bedarf abholbar.

3. Abgabe in zu haushaltsüblichen Portionen (Bratenstücke, Steaks, Koteletts, Gulasch, Rollbraten, Suppenknochen) hergerichteten Teilen (und damit zu höheren Preisen) im eigenen Verkaufsraum. Dieser ist von November bis März zweimal wöchentlich, ansonsten nur samstags jeweils von 9 bis 13 Uhr geöffnet. Im übrigen kann jederzeit nach telefonischer Vereinbarung Wild abgeholt werden.

Selbstverständlich wird größte Sorgfalt auf die lebensmittelhygienisch einwandfreie Gewinnung von Wild und Wildteilen gelegt. Sämtliche Räumlichkeiten und der Betriebsablauf unterliegen regelmäßigen Kontroll-

len durch das Veterinäramt in Friedberg, das bei der Errichtung der Wildkammer und der einzelnen Betriebsräume beratend tätig war und auf die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften achtet. So müssen sich alle mit dem Lebensmittel Wild befaßten Personen (Metzger, Verkaufspersonal) regelmäßigen Gesundheitskontrollen unterziehen. Kontrolliert wird auch die derzeit noch außerhalb der Räumlichkeiten des fürstlichen Wildkammerbetriebes erfolgende Herstellung der Wildschinken und -würste, deren Palette von Wildsalami über Mettwurst, Rotwurst, Leberwurst bis zu Preßkopf, Sülzen und Schwartenmagen reicht. Angeboten werden sie im Naturdarm, in Dosen und Gläsern. Hergestellt von Metzgern, die ebenso wie das Verkaufspersonal als Aushilfskräfte nach der 500-DM-Regelung beschäftigt werden. Um die Veredlung von Wild künftig in den eigenen Betrieb zu integrieren, sind Investitionen in eine eigene Wurstküche, einen Rei-

feraum und eine Räucheranlage fest eingepplant.

Die Finanzrechnung

Es stellt sich in Kenntnis der Dinge die Frage, ob sich all dieser Aufwand letztlich rechnet. Nun, aus der Sicht der fürstlichen Forst- und Jagdverwaltung ist dies sicherlich der Fall. Dies vermögen Beispielsrechnungen aus 1991/92 zu belegen.

Bezogen auf das Gewicht in Decke oder Schwarte erzielte man pro Kilogramm Wild folgende Erlöse (s. Tabelle 1).

Als Durchschnitt über alle Stücke gerechnet, ergaben sich bei Schwarzwild 43 kg Gewicht, bei Damwild 26 kg und bei Rehwild 12,5 kg pro Stück. Unter Anrechnung der vorgenannten Preise ergeben sich bei der Vermarktung folgende Unterschiede im Erlös (siehe Tabelle 2).

Hochgerechnet auf die Gesamtjahresstrecke und auf

Tabelle 1: Erlös pro Kilogramm

Wildart	Wildhandel	Privatverkauf A	Privatverkauf B
Sauen	3,50-6,00 DM	8,00-10,00 DM	8,00-11,00 DM
Damwild	5,00-7,00 DM	9,00-10,00 DM	11,00-13,00 DM
Rehwild	8,00-9,00 DM	9,00-10,00 DM	12,00-13,00 DM

Tabelle 2: Durchschnittserlöse pro Stück

Wildart	Gewicht	Handel	Privatverkauf A	Privatverkauf B
Sauen	50 kg	250,- DM	450,- DM	570,- DM
Damwild	34 kg	204,- DM	306,- DM	400,- DM
Rehwild	14 kg	126,- DM	140,- DM	190,- DM

(Hinweis: Privatverkauf A = im Haarkleid; Privatverkauf B = gehäutet und portioniert)

personal) regelmäßigen Gesundheitskontrollen unterziehen.

Kontrolliert wird auch die derzeit noch außerhalb der Räumlichkeiten des fürstlichen Wildkammerbetriebes erfolgende Herstellung der Wildschinken und -würste, deren Palette von Wildsalami über Mettwurst, Rotwurst, Leberwurst bis zu Preßkopf, Sülzen und Schwartenmagen reicht. Angeboten werden sie im Naturdarm, in Dosen und Gläsern. Hergestellt von Metzgern, die ebenso wie das Verkaufspersonal als Aushilfskräfte nach der 500-DM-Regelung beschäftigt werden. Um die Veredlung von Wild künftig in den eigenen Betrieb zu integrieren, sind Investitionen in eine eigene Wurstküche, einen Rei-

den Privatverkauf (Variante A und B gemischt) bezogen, ergibt sich durch die Selbstvermarktung ein jährlicher Mehrerlös von rund 150 000 Mark. Abzüglich der Personal- und sonstigen Kosten für Aus-der-Decke-Schlagen, Zerwirken, Verpacken, Lagerung und Verkauf (pro kg Wildpret 1-1,50 DM) bleibt immer noch eine sechsstellige Summe übrig.

Ergebnis einer konsequent angegangenen Direktvermarktung von Wild, die durch Qualitätssicherung und entsprechende Marketingstrategie immer mehr Kunden findet, so daß es hin und wieder auch zu Engpässen in der Befriedigung der Nachfrage, insbesondere bei Schwarzwild, kommt.

Olgierd Graf Kujawski

Auszüge aus der Preisliste				
Wildart	Wildteile	Preis DM/kg	Wildteile	Preis DM/kg
Wildschwein	Rücken o. Knochen	38,-	Rollbraten	19,-
	Gulasch	15,-	Lende	38,-
	Kotelett	25,-	Schinken	46,-
	Braten (Keule)	28,-	Keule mit Knochen	26,-
Damwild	Gulasch	16,-	Braten (Keule)	29,-
	Steaks (Keule)	31,-	Lende	40,-
	Rücken o. Knochen	39,-	Schinken	46,-
Rehwild	Rücken o. Knochen	43,-	Braten (Keule)	31,-
	Gulasch	18,-	Keule mit Knochen	28,90
Wurstwaren	Wildsalami	29,50	Wildleberwurst i. Glas	20,80
	Wildsalami luftgetr.	33,-	Wildpreßkopf i. Glas	27,30
	Wildleberwurst grob	17,-	Wildmettwurst i. Glas	28,90