



Wildbretverkauf

Wiegen, rechnen, fair verkaufen

Was darf Wildbret eigentlich kosten? Sind zehn Mark pro Kilogramm zu wenig, 20 zu viel? Hier steht, wie Sie rechnen müssen, um sicher zu sein, daß Sie nicht draufzahlen.

Die Ware stimmt. Wildbret ist ein gesundes, vollwertiges und vor allem hervorragend schmeckendes Nahrungsmittel, das auf dem Fleischmarkt seinesgleichen sucht. Doch den Platz an der Sonne nimmt es natürlich nur dann ein, wenn es hygienisch einwandfrei gewonnen, appetitlich hergerichtet und von hoher Qualität ist. Das heißt für uns Jäger, daß nur Stücke, die mit gutem Schuß erlegt, innerhalb

kurzer Zeit sauber aufgebroschen, im Haarkleid in der Kühlung gereift und hygienisch aus der Decke geschlagen und zerwirkt worden sind, zum Kunden kommen. Schließlich werden nur zufriedene Wildesser zu Dauerabnehmern und damit auch letztlich zu Befürwortern der Jagd.

Doch was darf das wertvolle Gut nun kosten? Wer hofft, von

Privatpersonen den gleichen Kilopreis für Rücken, Keule, Blatt und Ragout zu bekommen wie der Wildhändler, den müssen wir enttäuschen: Das ist unmöglich. Der Grund: Der Endverbraucher erwartet einfach niedrigere Preise, wenn er direkt an der Quelle einkauft.

Man kann aber durchaus mal bei den Wildhändlern in der Umgebung „spionieren“, um zu sehen, wo dort bei Rücken (mit

Knochen), Keule (ausgebeint), Blatt (mit Knochen oder ausgebeint) und Ragout „die Wahr-

heit liegt“. Rechnet man auf diesen Preisen die Mehrwertsteuer (zur Zeit sieben Prozent) heraus und setzt noch einen Abschlag von fünf bis zehn Prozent vom Nettopreis an, ergibt sich ein Preis, den die Kunde sicher akzeptieren werden.

Man kann aber auch den Kilopreis „In der Decke“ ermitteln und ihn ins Verhältnis zum Aufschlachtergebnis setzen. Das fällt bei jedem Stück natürlich anders aus, da Wildbretzerstörung und das eigentliche Gesamtgewicht eine wesentliche Rolle spielen.

Zerwirkt man das Stück, hält man Teile, die einen unterschiedlichen Wert haben. Niemand käme auf die Idee, für einen Bauchlappen genauso viel zu verlangen wie für den Rücken oder eine Keule. Also stellt man eine Rechnung auf, nach der die verschiedenen Teile unterschiedlich bewertet werden.

Zuerst werden die Einzelteile gewogen. Dann teilt man den Preis für das Stück in der Decke durch das Gesamtgewicht aller Teile. So erhält man den durchschnittlichen Kilopreis, den man für das zerwirkte Stück nehmen müßte, um das gleiche Geld zu verdienen. Die hochwertigen Stücke werden je dementsprechend berücksichtigt, indem man deren Durchschnittskilopreis mit einem Multiplikator versieht.

In den Kästen rechts stehen vier Beispiele, die zeigen, man rechnen muß.

So muß Wildbret nach dem Zerwirken aussehen: sauber und appetitlich. Aber was darf das wertvolle Gut kosten?



Foto: OGK

Ausschlachtergebnisse bei einem Rehbock mit 16 Kilogramm Verkaufsgewicht (mit Knochen, ohne Knochen)

Preis in der Decke (10 DM/kg): 160,00 DM

Ausschlachtergebnis
mit Knochen

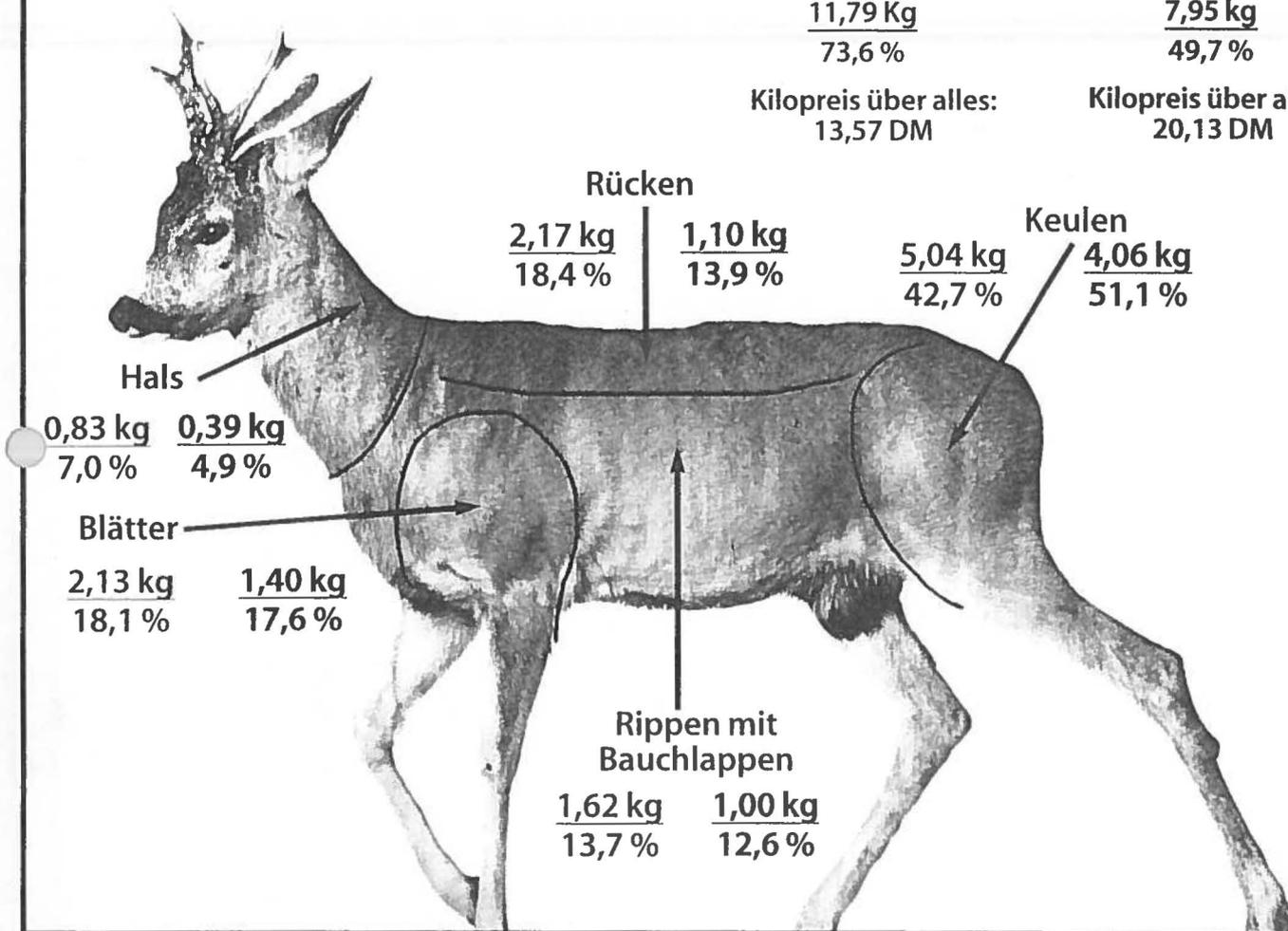
11,79 Kg
73,6 %

Ausschlachtgewicht
ohne Knochen:

7,95 kg
49,7 %

Kilopreis über alles:
13,57 DM

Kilopreis über alles:
20,13 DM



Wer seinen Bock zerwirkt, wird merken, daß danach nicht viel übrigbleibt. Haupt, Läufe und Decke wiegen 3,2 Kilo, das sind immerhin 20 Prozent vom Gesamtgewicht. Löst man auch noch die Knochen aus, verliert man weitere 3,5 Kilo (21,8 %). Schließlich kommen noch Abschnittverluste von etwa einem Kilo (6,3 %) und Austrocknungsverluste von 0,4 Kilo (2,30 %) dazu. Insgesamt landet also rund die Hälfte des Bocks auf dem Luderplatz, im Müll oder Hundefutter. Da muß man genau rechnen, damit die Kasse stimmt. Unten sehen Sie vier Beispiele, wie man die Einzelteile ansetzen kann

Beispiel A: (mit Knochen)

Rücken: (Multiplikator 2)
2,17 kg x 2 x 13,57 DM = 58,89 DM
Kilopreis: 27,00 DM

Keulen: (Multiplikator 1,5)
5,04 kg x 1,5 x 13,57 DM = 102,58 DM
Kilopreis: 20,35 DM

Blätter: (Multiplikator 1)
2,13 kg x 1 x 13,57 DM = 28,90 DM
Kilopreis: 13,57 DM

Rippen/Hals: (Multiplikator 0,5)
2,45 kg x 0,5 x 13,57 DM = 16,62 DM
Kilopreis: 6,78 DM

Gesamterlös 206,99 DM

Gegenüber dem Verkauf des ganzen Stücks (160 DM) hätte man 46,99 DM mehr erzielt. Eine ungünstige Rechnung, wenn man bedenkt, daß für das Aus-der-Decke-schlagen, Zerwirken und küchengerechte Herrichten der Teile rund zwei Stunden Arbeit nötig sind.

Beispiel B: (mit Knochen)

Rücken: (Multiplikator 3)
2,17 kg x 3 x 13,57 DM = 88,34 DM
Kilopreis: 40,71 DM

Keulen: (Multiplikator 2)
5,04 kg x 2 x 13,57 DM = 136,78 DM
Kilopreis: 27,14 DM

Blätter: (Multiplikator 1,5)
2,13 kg x 1,5 x 13,57 DM = 43,35 DM
Kilopreis: 20,35 DM

Rippen/Hals: (Multiplikator 0,5)
2,45 kg x 0,5 x 13,57 DM = 16,62 DM
Kilopreis: 6,78 DM

Gesamterlös 285,09 DM

Der Mehrerlös gegenüber dem Verkauf in der Decke beträgt hier rund 125 DM. Eine Spanne, mit der nicht nur ein ordentlicher Stundenlohn rausspringt, sondern auch die Nebenkosten (Strom, Wasser) und ein Beitrag für die Jagdkasse hereinkommen. Voraussetzung ist allerdings, daß der Privatkäufer stets das ganze Teilstück (Rücken, Keule, Blatt) erwirbt.

Beispiel C: (ohne Knochen)

Rückenfilet: (Multiplikator 2)
1,10 kg x 2 x 20,13 DM = 44,28 DM
Kilopreis: 40,25 DM

Keulen: (Multiplikator 1,5)
4,06 kg x 1,5 x 20,13 DM = 122,59 DM
Kilopreis: 30,19 DM

Blätter: (Multiplikator 1)
1,40 kg x 1 x 20,13 DM = 28,18 DM
Kilopreis: 20,13 DM

Ragout: (Multiplikator 0,5)
1,39 kg x 0,5 x 20,13 DM = 13,99 DM
Kilopreis: 9,49 DM

Gesamterlös 208,24 DM

Trotz der Mehrarbeit des Ausbeinens und des Ragoutzuschneites nimmt man gegenüber dem ersten Beispiel nur zwei Mark mehr und gegenüber dem zweiten sogar 77 DM weniger ein.

Beispiel D: (ohne Knochen)

Rückenfilet: (Multiplikator 3)
1,10 kg x 3 x 20,13 DM = 66,43 DM
Kilopreis: 60,41 DM

Keulen: (Multiplikator 2)
4,06 kg x 2 x 20,13 DM = 163,45 DM
Kilopreis: 40,25 DM

Blätter: (Multiplikator 1,5)
1,40 kg x 1,5 x 20,13 DM = 42,27 DM
Kilopreis: 30,19 DM

Ragout: (Multiplikator 0,5)
1,39 kg x 1 x 20,13 DM = 27,89 DM
Kilopreis: 20,06 DM

Gesamterlös 300,04 DM

Gegenüber dem Preis „In der Decke“ ergibt sich hier ein Mehrerlös von rund 140 DM. Doch das sind letztlich auch nur 15 DM mehr, als im zweiten Beispiel errechnet, obwohl das Ausbeinen ganz schön Zeit in Anspruch nimmt. Doch beim Kilopreis für Rücken und Keule bewegt man sich schon in den Sphären der Delikatessengeschäfte. Da spielt kein Kunde mit.



Schmalreh 13 Kilogramm

Preis in der Decke (10 DM/kg): 130,00 DM

Einzelteile mit prozentualem Anteil:

Rücken	1,88 kg/19,4 %
Keulen	3,35 kg/34,6 %
Blätter	1,70 kg/17,5 %
Rippen/Bauchlappen,	
Hals	2,76 kg/28,5 %

Ausschlachtergebnis mit Knochen: 9,69 DM/74,5%

Ausschlachtergebnis ohne Knochen: 6,49 kg/49,90 %

Preis pro Kilo bei 9,69 kg 13,05 DM, bei 6,49 kg: 20,03 DM.

Erlös nach Beispiel A: 154,81 DM
(Kilopreise: Rücken: 26,09 DM, Keule: 19,57 DM, Blätter: 13,07 DM, Rippen/Hals: 6,52 DM)

Erlös nach Beispiel B: 212,30 DM
(Kilopreise: Rücken: 39,15 DM, Keule: 26,10 DM, Blätter: 19,57 DM, Rippen/Hals: 6,52 DM)

Wildkalb 25 Kilogramm

Preis in der Decke (7,50 DM/kg): 187,50 DM

Einzelteile mit prozentualem Anteil:

Rücken	2,90 kg/20,6 %
Keulen	5,00 kg/35,5 %
Blatt mit Schaufelknochen	0,90 kg/6,4 %
Blatt mit Oberarmknochen	1,35 kg/9,8 %
Haxen	1,40 kg/9,9 %
Roulade vom Träger	0,45 kg/3,2 %
Ragout	2,10 kg/14,9 %

Ausschlachtergebnis z. T. mit Knochen: 14,10 kg/56,40 %

Ausschlachtergebnis reines Fleisch: 11,9 kg/47,60 %

Preis pro Kilo bei 14,10 kg 13,30 DM, bei 11,9 kg 15,76 DM.

Bei der Erlösberechnung wurden in beiden Beispielen für die Keulen die Wertziffer 2, bei der Haxe Wertziffer 1 und bei Roulade und Ragout die Wertziffer 1,5 angesetzt.

Erlös nach Beispiel A: 299,55 DM
(Kilopreise: Rücken und Keulen 26,60 DM, Blätter und Haxe 13,30 DM, Roulade und Ragout 19,95 DM)

Erlös nach Beispiel B: 363,80 DM
(Kilopreise: Rücken 39,90 DM, Keulen 26,60 DM, Blätter, Roulade, Ragout 19,95 DM, Haxe 13,30 DM)

Im Beispiel A wird ein Überschuß von 112,05 DM, im Beispiel B ein Überschuß von 176,30 DM erzielt.

Rehkitz 9,5 Kilogramm

Preis in der Decke (10 DM/kg): 95,00 DM

Einzelteile mit prozentualem Anteil:

Rücken	1,06 kg/20,5 %
Keulen	2,15 kg/41,6 %
Blätter (verwertet 1 Blattschaukel)	0,18 kg/3,5 %
Ragout aus Blatt, Rippen, Bauchlappen	0,60 kg/11,6 %
Knochen für Suppe inkl. Hals	1,18 kg/22,8 %
Gewicht ohne Suppenknochen	3,99 kg/30,7 %

Ausschlachtergebnis mit Knochen: 5,17 kg/54,40 %

Preis pro Kilo bei 5,17 kg 18,37 DM, bei 3,99 kg 23,80 DM.

Erlös nach Beispiel A: 118,02 DM
(Kilopreise: Rücken 36,74 DM, Keulen 27,56 DM, Blattschaukel 18,37 DM, Ragout 27,55 DM)

Erlös nach Beispiel B: 158,90 DM
(Kilopreise: Rücken 55,11 DM, Keulen 36,74 DM, Blattschaukel und Ragout 27,55 DM)

Überläufer 42 Kilogramm

Preis in der Schwarte (6,50 DM/Kg): 273,00 DM

Einzelteile mit prozentualem Anteil:

Rücken	4,36 kg/16,6 %
Filet	0,64 kg/2,5 %
Hals	2,14 kg/8,2 %
Keulen	7,66 kg/29,3 %
Blätter	4,62 kg/17,7 %
Haxen	1,08 kg/4,1 %
Rippenbogen mit Bauchlappen	3,84 kg/14,7 %
Fett	1,80 kg/6,9 %

Ausschlachtergebnis mit Knochen: 26,14 kg/62,20 %

Ausschlachtergebnis ausgebeint, ohne Weißes: 18,93 kg/47,10 %

Preis pro Kilo bei 26,14 kg 10,44 DM, bei 18,93 kg 14,42 DM.

Erlös nach Beispiel A: 385,58 DM
(Kilopreise: Rücken und Hals 20,87 DM, Filet (Wertziffer 3) 31,31 DM, Keulen 15,66 DM, Blätter 10,44 DM, Rippen/Haxen 5,22 DM)

Erlös nach Beispiel B: 489,55 DM
(Kilopreise: Rücken u. Hals 31,32 DM, Filets (Wertziffer 3,5) 36,54 DM, Keulen 20,88 DM, Blätter 15,66 DM, Haxen (Wertziffer 1) 10,44 DM, Rippen/Bauchlappen 5,22 DM)



Guter Schuß, wenig kaputt, und auch das Gewicht stimmt. Das gibt nach dem Zerwirken leckere und lohnende Braten Foto: MICHAEL BREUER

Damit Sie bei Ihren eigenen Stücken nicht lange wiegen und herumrechnen müssen, sind links noch Beispiele für ein Schmalreh, ein Kitz, ein Wildkalb und einen Überläufer aufgeführt, an denen Sie sich orientieren können.

Diese Rechnungen zeigen, daß man mit etwas Arbeit also durchaus die Einnahmen erheblich steigern kann. Voraussetzung ist allerdings, daß das Stück einen sauberen Schuß hat. Ein Kitz, bei dem beide Blätter vom Geschoß zertrümmert sind, verkauft man besser in der Decke, da alles andere nur mehr Arbeit als Gewinn bringt.

Bei schweren Stücken sieht es wieder anders aus: Ein etwas größerer Ausschuß relativiert sich eher, da einfach mehr

Wildbret drumherum ist. Um so verwunderlicher ist es aber doch, daß der Wildbrethändler für schwere Stücke einen niedrigeren Kilopreis ansetzt. Der Grund liegt in der relativ geringen Fleischausbeute. Sauen ab 70 Kilo bringen – je nach Ausgangsgewicht und Schußverletzungen – z. B. ein durchschnittliches Ausschlachtergebnis an reinem Fleisch von gerade mal 32 Prozent. Das drückt natürlich den Preis.

In jedem Fall können Sie sich jetzt orientieren, wenn Sie Ihr Wildbret selbst vermarkten möchten. Wenn dann neben dem Preis auch noch der Service und die Qualität stimmen, können Sie sich sicher bald über eine zufriedene Stammkundschaft freuen. OGK