



Wildbretvermarktung in Krisenzeiten

## Wohin mit der Sau?

*Kontaktverbote und Einschränkungen in Zeiten der COVID-19-Krise führen zum Ausfall treuer Wildbret-Abnehmer und verunsichern Selbstvermarkter. Doch die Krise birgt auch Chancen.*

Die momentane Situation ist eine völlig neue, nie dagewesene. Innerhalb weniger Wochen scheint das Leben mehr oder weniger erlahmt zu sein. Freies Bewegen mit wem, wann und wo man will ist plötzlich nicht mehr erlaubt. Gemeinsames Jagen bitte nur mit Sicherheitsabstand, selbst der Gang zum

Schießstand ist untersagt. Das alles aber aus gutem und verständlichem Grund! Die Einschränkungen und Veränderungen im öffentlichen Leben sind drastisch – aber zu bewerkstelligen.

Abgesehen von den gesundheitlichen Gefahren und Bedenken, stehen viele wirtschaftliche Risiken im Raum. Be-

sonders hart trifft es das Gastgewerbe. Auch nach einer „Normalisierung“ der Umstände werden diese Betriebe voraussichtlich noch sehr lange brauchen, um wieder auf die Beine zu kommen. Warum betrifft das uns Jäger?

Der Absatz von Wildbret an diese Unternehmen ist plötzlich nicht mehr mög-

## Wild anstatt Toilettenpapier

Für manchen ist jedoch die Vermarktung der limitierende Faktor bei der Jagdplanung. Was nicht verkauft wird, wird nicht erlegt. Jetzt ist es aber so, dass beinahe weltweit gegen Ende Dezember ein Familienfest ansteht, zu dem gerne und oft Wild aus der Region gereicht wird. Selten hat aber der Jägersmann im Dezember noch eine Rehkeule, einen Rücken oder Wildschweingulasch übrig, und muss die Kunden vertrösten. Legen Sie sich eine weitere Gefriertruhe zu und lagern Sie die Edelteile bis zur Saison.

Doch nicht nur zu den Feiertagen ist Wildsaison: Wir sind bereits voll in der Grillzeit und mit Wild vom heimischen Kochfeuer kann man immer punkten! Seien Sie selbst kreativ oder probieren auch mal die Rezepte der WildRebellen aus (siehe Seite 29 dieses Heft oder unter [www.landesjagdverband.de/jagdpraxis/genuss-wild/rezepte/](http://www.landesjagdverband.de/jagdpraxis/genuss-wild/rezepte/)).

Da unser Wild nicht nur aus Keulen und Rücken besteht, hat der Landesjagdverband, gemeinsam mit dem Ministerium für ländlichen Raum und Verbraucherschutz (MLR) und den Veterinärbehörden gewisse Erleichterungen in der Vermarktung auf den Weg gebracht. Nachfolgend listen wir die wichtigsten Neuerungen auf. Für eine genaue Erklärung der neuen Regelung beachten Sie bitte auch die Homepage des Landesjagdverbands Baden-Württemberg. Hier werden wir zeitnah eine verständliche Übersicht einstellen.

Abgabe von Wild oder Wildfleisch im Rahmen der Ausnahmeregelungen des Art. 1 Abs. 3 Buchstabe e der Verordnung (EG) Nr. 853/2004 durch den Jäger:

- Aufgrund der ASP-Situation wird es eine Regelung zur Vermarktung von sogenanntem Ausnahmewild geben.
- Bisher war es möglich, Wildprodukte aus eigener Herstellung an Endverbraucher zu vermarkten. Diese mussten aber in der eigenen Wildkammer hergestellt werden. Dabei sind jedoch die erforderliche Sachkunde und das Handwerksrecht zu beachten.
- Sobald Wildbret weiterverarbeitet wird, ist von einem erhöhten Risiko bei der Lebensmittelsicherheit auszugehen. Nicht nur handwerkliches Geschick und Erfahrung, sondern auch eventuelle

Keimbelastung sind limitierende Faktoren bei der Herstellung von Wurst- und Schinkenwaren. Hier braucht es den Profi!

► Nun ist es möglich, nicht nur die Dienste eines Sachkundigen (Metzgers) in den Räumen des Jägers zu nutzen, sondern verarbeitete Wildprodukte auch in dessen Räumlichkeiten (Metzgerei) legal herstellen zu lassen. Selbstverständlich kann das Stück Wild auch lediglich dort zerwirkt werden. Ist der Jägerhaushalt nicht entsprechend technisch ausgestattet oder es fehlt am Know-How, ist dies nun die deutlich bessere Möglichkeit.

► Die Vermarktung von Wild und Wildteilen sowie verarbeiteter Wildprodukte muss nach wie vor bei der zuständigen Behörde gemeldet werden. Hier tritt der Jäger als Lebensmittelunternehmer in die Verantwortung. Der Dienstleistende (Metzger) soll mit Namen und Adresse bei der zuständigen Behörde benannt werden.

► Der Dienstleistende (Metzger) hat Sorge dafür zu tragen, dass die Zerlegung/Verarbeitung in räumlicher oder zeitlicher Trennung zu seinem regulären Arbeitsablauf stattfindet.

► Auf einem Etikett wird lediglich der Lebensmittelunternehmer (Jäger) benannt.

## Fallbeispiel

Jäger Max erlegt ein Stück Schalenwild und bringt es seinem Metzger. Dieser schwartet es ab und zerwirkt es. Die Keulen und den Rücken portioniert er und vakuumiert diese. Aus den anderen Teilstücken stellt er Schinkenwurstkonserven, Pfefferbeisser und Rauchfleisch her.

Für die Herstellung dieser Produkte dürfen auch Gewürze und beispielsweise Kutterbauch vom Hausschwein verwendet werden. Jäger Max holt die fertige Ware ab und versieht die einzelnen Einheiten mit seinem Etikett. Jäger Max kann diese Waren nun direkt an Endverbraucher vermarkten. Dies kann auch im Rahmen eines Marktstandes geschehen.

Durch diese Erleichterung entstehen deutlich bessere Vermarktungschancen. Konserven, Rauchfleisch und Dauer-



Foto: Tobias Groszer

lich und sorgt bei manchem Revierinhaber für tiefe Runzeln auf der Stirn und imaginäre Fragezeichen über dem Kopf: Die Jagd ruhen lassen bis Besserung in Sicht ist? Die Sauen ungehindert auf den Feldern schalten und walten lassen? Den Schmalrehen und Jährlingen im Mai nicht nachstellen, um sie dann als Fallwild von der Straße zu holen? Erlegtes Wild über die Verwahrstellen entsorgen oder gar Pachtverträge in Frage stellen? Klares Nein!

Mit dem Privileg des Jagdausübungsrechts haben wir aber auch eine große Verantwortung zu tragen. In Hinblick auf das über uns schwebende Damoklesschwert ASP und der zu erwartenden Wildschäden in der Landwirtschaft, dürfen wir auf keinen Fall von einer anhaltenden Bejagung des Schwarzwilds absehen! Auch die Bejagung von Rehwild ab 1. Mai sollte nicht vernachlässigt werden.



Auch wenn der Metzger das Wild veredelt hat, wird auf dem Etikett nur der Lebensmittelunternehmer, also der Jäger, genannt.

würste erfreuen sich einer sehr großen Beliebtheit. Selbst Wildneulinge greifen bei verarbeiteten Produkten gerne zu. Durch die längere Haltbarkeit können saure Zeiten, außerhalb der klassischen Wildsaison, besser überbrückt werden.

Mein Tipp: Entwickeln Sie ein Rezept für z.B. Wildbraten in Sauce, Wildbolognese oder Chili con Carne nach eigenem Gusto und lassen sich dieses vom Metzger in Konserven abfüllen. So haben Sie im eigenen Haushalt immer etwas für die schnelle Küche parat.

Jetzt gilt es, dieser außergewöhnlichen Situation etwas Gutes abzurufen. Nachhaltigkeit und Regionalität waren auch vor Covid-19 im Trend. Durch diese Krise rücken wir aber noch weiter zusammen und die Direktvermarktung unseres edlen Wildbrets hat bessere Chancen denn je.

Es gibt keinen besseren Werbeträger für heimisches Wild als den Jäger von Nebenan. Sparen Sie sich den einen oder anderen Gang zum Metzger und verwenden Sie stattdessen ihr eigenes Wild. Seien Sie begeistert von der außerordentlichen Qualität und Nachhaltigkeit IHRES Wildbrets!

Foto: Samuel Golter

**Samuel Golter**

**KURZ UND KOMPAKT:**

Eine umfassende Informationsbrochüre zu den neuen Vermarktungsmöglichkeiten in Baden-Württemberg wird in Kürze auf der Homepage des LJV veröffentlicht.

Die Verwertung von Wildbret im eigenen Haushalt fordert oft auch einen gewissen finanziellen Einsatz. Durch die neue pauschale Förderung des MLR für die Ausstattung von Wildkammern sind demnächst auch Anschaffungen von z.B. Messersets oder Vakuumiergeräten möglich. Für weitere Informationen zum Thema Wildbretvermarktung, Neuerungen in der Vermarktung sowie dem Förderprogramm INFRA-WILD ([www.infrawild.de](http://www.infrawild.de)) wenden Sie sich bitte an Herrn Samuel Golter, LJV ([sg@landesjagdverband.de](mailto:sg@landesjagdverband.de)).



Foto: Sophia Lorenzoni