



FRANKONIA

# WILDBRET- VERMARKTUNG

Was muss ich beachten?



*Die kleine Jägerfibel*



## VORWORT

Betrachtet man die Jagd einmal wie ein Buchhalter, dann gibt es die Spalte Einnahmen und die Spalte Ausgaben. Leider fallen die meisten Posten in die Kategorie „Ausgaben“: Jagdpacht, Ausrüstung, Benzin – alles kostet Geld.

Geld verdienen kannst du eigentlich nur mit dem Wildbret-Verkauf. Und das auch nur, wenn du deine Arbeitszeit in der Wildkammer nicht gegenrechnest. Wenn du dazu bereit bist, ist es sogar möglich, den Pachtbetrag für das kommende Jagdjahr zu erwirtschaften.

Wir zeigen dir, in welcher Verarbeitungsform – von „in der Decke“ bis „in der Dose“ – du dein Wildbret abgeben kannst und wie du deine Preise kalkulierst. Außerdem geben wir dir wertvolle Tipps, wie du Abnehmer für dein leckeres Fleisch findest.

## INHALTSVERZEICHNIS

Jagdliche		<b>Kundenkreis</b> .....	48
Öffentlichkeitsarbeit.....	5	Gesundheitsbewusste .....	51
<b>Vermarktungswege</b> .....	6	Umweltbewusste .....	53
Eigenverbrauch.....	9	Feinschmecker .....	55
Abgabe in der Decke .....	15	Tierschützer .....	55
Abgabe zerwirkt .....	23	Fitnessbegeisterte.....	59
Abgabe von		Hundebesitzer.....	59
Fleischerzeugnissen.....	29	<b>Abnehmer finden</b> .....	62
Abgabe		Online-Portale und Apps.	65
an Wildhändler .....	35	Eigene Website .....	67
Abgabe an		Print .....	71
Forstbetriebe.....	43	Märkte .....	75
Vor- und Nachteile		Veranstaltungen.....	77
der Vermarktungswege... ..	46	Lokale Einzelhändler .....	79
		<b>Preise</b> .....	82
		<b>Ausrüstung</b> .....	92



**Lebensmittel-  
gewinnung rechtfertigt  
die Jagd**

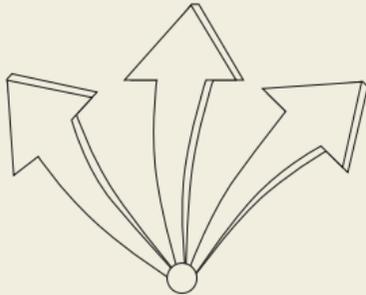
## JAGDLICHE ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Neben dem wohlthuenden Groschen für deine angespannte Jagdkasse kommt der Wildbretvermarktung noch eine weit-aus wichtigere Aufgabe zu: Der Verkauf von Wildfleisch ist ein bedeutsames Instrument der jagdlichen Öffentlichkeitsarbeit. Die Herstellung eines gesunden und nachhaltigen Lebensmittels ist schließlich der wichtigste Grund, warum wir Jäger Wildtiere erlegen und rechtfertigt unser Handeln vor der Gesellschaft.

**Du bist Botschafter  
des Waidwerks**

Eine Wildschweinkeule ist nun mal die tierschutzgerechte und leckere Alternative zur Schweinshaxe aus der Massentierhaltung. Wildtiere leben ein artgerechtes Leben in Freiheit und die Bestände müssen sowieso reguliert werden. Diese Logik der nachhaltigen Nutzung ist für jedermann gut verständlich und nachvollziehbar. Mit der Vermarktung deines Wildbrets bist du also immer Botschafter des Waidwerks in positivem Sinne.

# VERMARKTUNGSWEGE



**Unterschiedliche Wege, Wild zu vermarkten**

In diesem Kapitel zeigen wir dir die verschiedenen Vermarktungswege für dein Wildbret auf. Welchen oder welche du davon wählst, hängt von der Stückzahl, von den vorhandenen Räumlichkeiten, von den erwünschten Einnahmen und von der zu investierenden Zeit ab.

**Je weiter verarbeitet, umso höher der Gewinn**

Grundsätzlich gilt: Je höher der Zerlegungsgrad > umso höher die Auflagen > umso höher der Zeitaufwand > umso höher die Einnahmen.

**Kleine Menge kann auch Drückjagdstrecke eines Tages sein**

Die Direktvermarktung von Wildbret gilt nicht als Gewerbe. Dafür musst du aber folgende Vorschriften einhalten, die für alle Vermarktungswege gelten:

- Kleine Menge (= eine Tagesstrecke)
- Abgabe nur im Umkreis bis 100 km



**Als Direktvermarkter  
bist du Lebensmittel-  
unternehmer**

Egal, welchen Vermarktungsweg du wählst, ob du dein Wild verschenkst oder verkaufst, mit der Weitergabe an Dritte giltst du als Lebensmittelunternehmer. Und als solcher bist du dafür verantwortlich, dass dein Lebensmittel gesundheitlich unbedenklich ist. Wir haben dir in dieser Jägerfibel alles Wissenswerte zusammengefasst. Falls du lieber Gesetzestexte liest: hier findest du die Rechtsvorschriften.

**Untersuchung auf  
bedenkliche Merk-  
male**

## EIGENVERBRAUCH

Als Jäger sitzt du direkt an der Quelle zu gutem Fleisch. Das solltest du natürlich ausgiebig nutzen. Dabei musst du nur wenige Punkte beachten: Das erlegte Stück muss auf bedenkliche Merkmale untersucht werden. Wenn du deine Jägerprüfung nach dem 1. Februar 1987 abgelegt hast, bist du automatisch eine sogenannte „geschulte Person“ und kannst das selbst durchführen (§4 Abs. 1 Tier-LMHV).



**Bei positivem Befund  
amtlichen Tierarzt  
hinzuziehen**

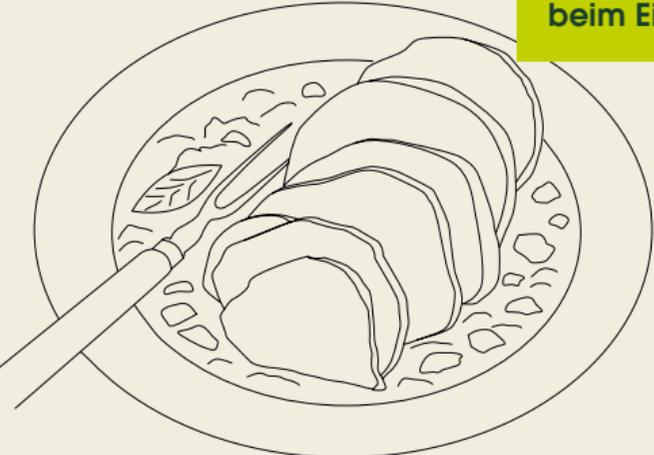
Stellst du bei deiner Untersuchung bedenkliche Merkmale fest, musst du einen amtlichen Tierarzt hinzuziehen oder du entsorgst das Stück gleich. Meistens hat man bei eitrigen Punkten auf der Leber eh nicht mehr so einen rechten Appetit auf den erhofften Braten.

**Mit Organen zur  
Fleischbeschau**

Entscheidest du dich allerdings doch für die Fleischbeschau durch den amtlichen Tierarzt, bist du verpflichtet, diese Untersuchung bei deinem zuständigen Veterinäramt anzumelden. Dem Tierarzt musst du dann den Wildkörper mitsamt aller inneren Organe außer dem Magen-Darm-Trakt zur Verfügung stellen.

**Trichinenuntersuchung  
ist Pflicht**

Beachte, dass du auch beim Eigenverbrauch dazu verpflichtet bist, bei fleisch- oder allesfressenden Tierarten – wie Wildschweinen und Dachsen – eine Trichinenuntersuchung durchführen zu lassen. Natürlich ist das ganz in deinem



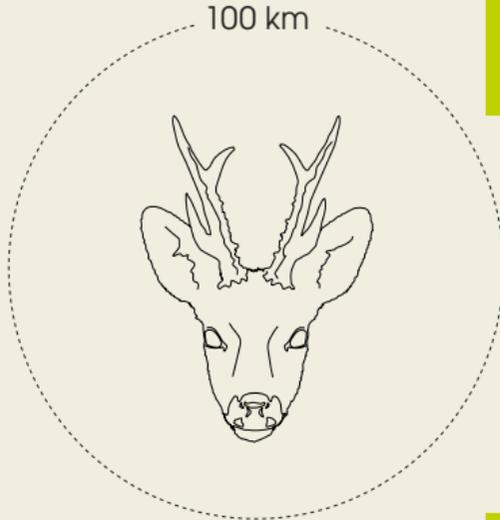
Nur wenige Auflagen  
beim Eigenverbrauch

Sinne. Solange das Ergebnis dieser Untersuchung nicht vorliegt, darfst du den Wildkörper auch im häuslichen Bereich nicht weiterverarbeiten.

Ansonsten gibt es für den Eigenverbrauch keine weiteren Auflagen: Du musst dich weder als Lebensmittelunternehmer beim zuständigen Veterinäramt registrieren noch hast du irgendwelche Auflagen bezüglich der Räumlichkeiten, in denen du dein Wild verarbeitest.

#### Zusammenfassung „Eigenverbrauch“:

- Untersuchung durch den Jäger
- Amtliche Fleischuntersuchung bei bedenklichen Merkmalen
- Trichinenuntersuchung (je nach Wildart)
- Keine Registrierung als Lebensmittelunternehmer
- Keine Vorgaben bezüglich Wildkammer



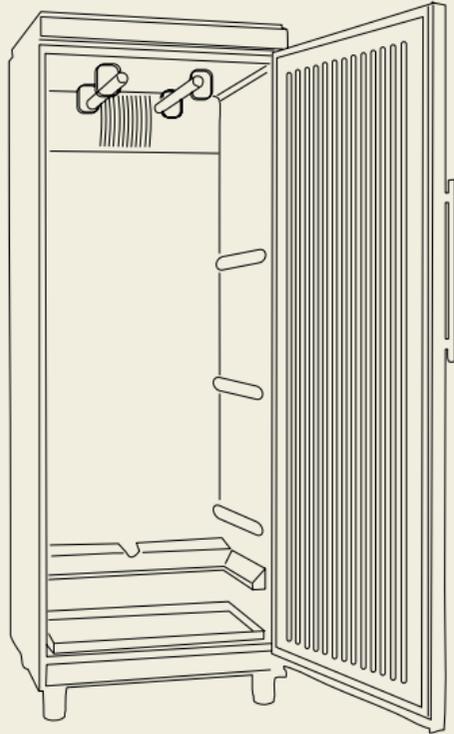
**Kleine Mengen und  
Umkreis 100 km**

**Schalenwild schnellst-  
möglich auf 7 °C  
abkühlen**

## ABGABE IN DER DECKE

Befindet sich das Stück noch in der Decke bzw. Schwarte spricht der Gesetzgeber von einem „Primärerzeugnis“. Dieses darfst du in kleinen Mengen (= Strecke eines Jagdtages) an Privatpersonen oder lokale Einzelhändler abgeben. Solche „lokalen Einzelhändler“ können eine Metzgerei oder eine Gaststätte sein. Diese Betriebe müssen sich nicht zwangsläufig in deiner Ortschaft befinden, sondern dürfen bis zu 100 km von deinem Zuhause oder vom Erlegungsort des Wildes entfernt liegen. Wenn Wohnort und Revier weit voneinander entfernt liegen, kannst du also im Prinzip zwei 100-km-Radien ziehen.

Bevor du das erlegte Stück abgibst, musst du als „geschulte Person“ es aufbrechen und auf bedenkliche Merkmale untersuchen. Danach musst du das Stück so aufbewahren, dass die Körperhöhlen abtrocknen können und die Kerntemperatur



**Endkunden wollen nicht selbst zerwirken**

schnellstmöglich 7 °C bei Schalenwild und 4 °C bei Kleinwild (Hasenartige, Federwild) erreicht. Bei Schwarzwild ist vor Weitergabe an den Käufer eine Trichinenuntersuchung Pflicht. Die Abgabe von Wild in der Decke gestaltet sich in der Praxis eher schwierig, weil heutzutage kaum noch jemand in der Lage oder willens ist, ein Stück selbst aus der Decke zu schlagen bzw. abzuschwarten und in küchenfertige Teile zu zerlegen.

**Zerwirken kostet Zeit**

Wer doch so ein Stück im Ganzen abnimmt, hat selbst noch einiges an Arbeit vor sich. Deshalb bekommst du auch weniger Geld dafür, aber immer noch mehr als bei einem Wildhändler.

**Geringer Erlös, dafür kaum Auflagen**

Auf der anderen Seite hast du wie beim Eigenverbrauch keine Vorgaben an die Räumlichkeiten und musst dich auch nicht beim Veterinäramt als Lebensmittelunternehmer registrieren lassen (Landesrecht beachten). Du sparst dir also die

**Wildbegleitschein (für 1 Stück Wild)**

Nachweis über die Rückverfolgbarkeit von Wild/Wildbret<sup>1</sup>  
 für den Jäger als Lebensmittelhersteller zur direkten **Abgabe an den Endverbraucher**<sup>2</sup>  
 oder bei **Abgabe an lokale Einzelhändler** (z.B. Metzgereien, Gastwirtschaften) zur Abgabe an den Endverbraucher

Lieferant (Name, Adresse): \_\_\_\_\_

Wildart:		Erlegt am:	
Geschlecht: <input type="checkbox"/> männlich <input type="checkbox"/> weiblich	Alter, ca. U	Haar:	
Revier/Erlegungsart:		ggf. Abteilung:	
Erleger:		Jld. Nr. /ggf. Nr. Wildkarte	

**Feststellungen** (Zutreffendes markieren):

Es wurden vor dem Erlegen vorliegender keine Verhaltensfindendes Tieres beobachtet.  
*Bei der Untersuchung der Wildkörper und aller Eingeweide wurde keine äußere/innen Anzeichen beobachtet, die darauf schließen lassen, dass das Fleisch gesundheitlich bedenklich sein könnte.*

Es besteht kein Verdacht auf Umweltkontaminationen.  
*Es wurde keine Überschreitung der maximalen Belastung festgewiesen (bei Schwarzwild).*

Von mir wurde eine amtliche Untersuchung auf Toxinen eingestellt. Das Ergebnis liegt separat bei.

Ort, Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Käufer (Name, Adresse): \_\_\_\_\_

Stk. Nr.	Menge/ Stück	Wildart/teil	Gewicht (in kg)	Preis (in €)
1				
2				
3				

<sup>1</sup> gemäß VO (EG) Nr. 853/2004 Anhang II, Abschnitt A; VO (EG) Nr. 853/2004; VO (EG) Nr. 178/2002  
<sup>2</sup> Bei direkter Abgabe an den Endverbraucher ist eine Dokumentation nicht vorgeschrieben, sie wird jedoch empfohlen.  
 Das Lebensmittel selbst muss eine eindeutige, sonstige Kennzeichnung/Beschreibung, z.B. über 1 ein Etikett aufweisen.

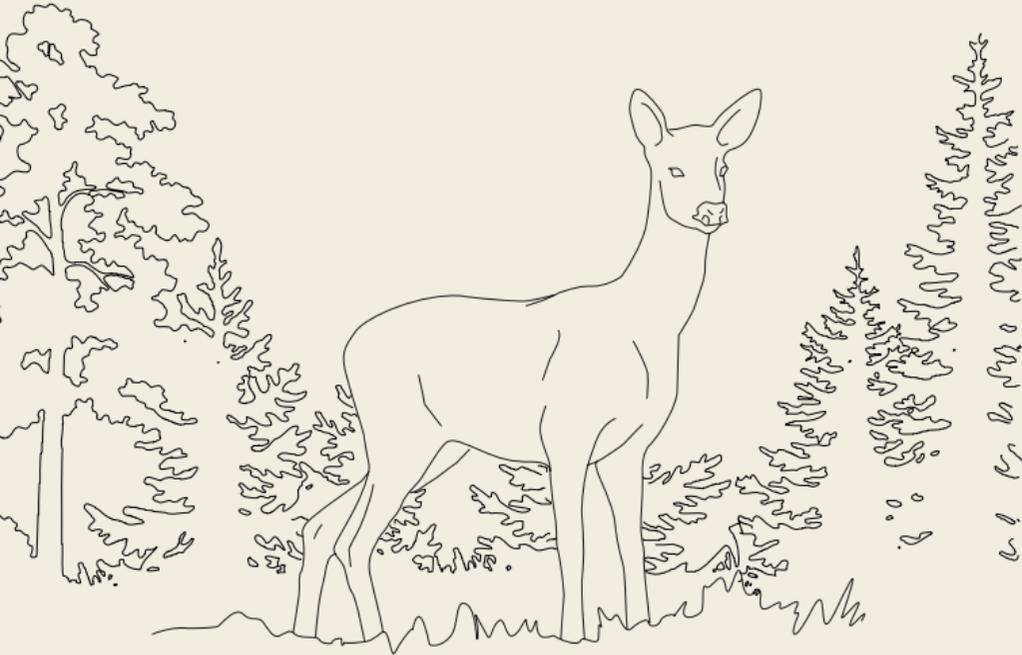
**Wildbegleitschein ausfüllen**

**Behörde will Lebensmittel rückverfolgen können**

Kosten für die Einrichtung einer Wildkammer. Das Aufstellen eines Wildkühlschranks zum Herunterkühlen des erlegten Stückes ist trotzdem notwendig.

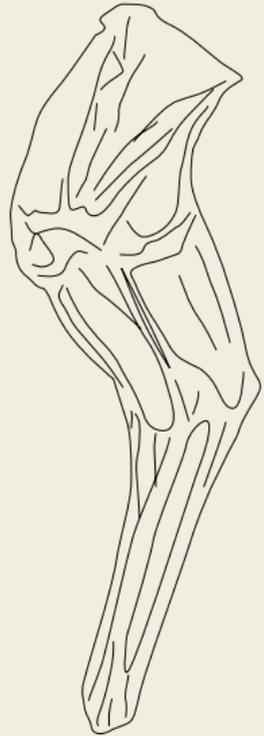
An was du noch denken musst, ist die Vorschrift zur Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln. Damit ist gemeint, dass du genau dokumentieren musst, an wen du Wild abgegeben hast – mit Namen des Abnehmers und Datum der Abgabe. Nur bei direktem Verkauf an den Endverbraucher ist das nicht notwendig, schadet aber auch nicht. Zur Dokumentation verwendest du am besten einen Wildbegleitschein.

Durch diese Aufzeichnungen kann die Behörde bei Bedarf, also zum Beispiel bei einer Lebensmittelvergiftung in der Gaststätte, herausfinden, woher das Fleisch kam.



### Zusammenfassung „Abgabe in der Decke“:

- Untersuchung durch den Jäger
- Nur aufgebrochen und in Decke/Schwarte abgeben
- Amtliche Fleischuntersuchung bei bedenklichen Merkmalen
- Trichinenuntersuchung (je nach Wildart)
- Keine Registrierung als Lebensmittelunternehmer (Landesgesetz beachten)
- Keine Vorgaben bezüglich Wildkammer (Landesgesetz beachten)
- Dokumentation zur Rückverfolgbarkeit (nicht bei Abgabe an Endverbraucher)



**Rücken und Keule sind die Renner**

## ABGABE ZERWIRKT

Erfahrungsgemäß wollen die meisten Kunden kein ganzes Reh und erst recht kein ganzes Wildschwein kaufen – auch nicht als zerwirkte Einzelbestandteile. „Kein Platz in der Tiefkühltruhe“ oder „Ich weiß nicht, wie ich Teil XY zubereiten muss“ sind typische Antworten von Interessenten. Dass ein Reh nun mal auch zwei Schultern hat, juckt den Kunden nicht. Eine einzelne Keule oder ein ausgelöster Rücken sind dagegen die Renner.

**Ohne Decke kein Primärerzeugnis mehr**

Mit Abziehen der Decke, Schwarte oder des Balges verlässt du die Ebene des Primärerzeugnisses und springst in die nächsthöhere Kategorie: Die Abgabe von zerwirktem Wild.

**Höhere Auflagen bei zerwirktem Wild**

Die weitere Bearbeitung des Wildbrets kann zu einer höheren hygienischen Belastung des Lebensmittels führen. Deshalb sind erhöhte Anforderungen an die dafür genutzte Räumlichkeit vorgeschrieben: Du musst ab diesem Vermark-

	<input type="checkbox"/> Rücken	<input type="checkbox"/> Filet
	<input type="checkbox"/> Keule	<input type="checkbox"/> Blatt
	<input type="checkbox"/> Gulasch	<input type="checkbox"/> Rippen
	<input type="checkbox"/> Hackfleisch	<input type="checkbox"/> Hals
<b>Rehwild</b>		
Abgepackt am _____		
Wild-Nr. _____		
mindestens haltbar bis bei +4°C - +7°C   bei -18°C		
Name / Adresse _____		
		
Grundpreis	Gewicht	Gesamtpreis
_____ (€/Kg)	_____ (g)	_____ (€)

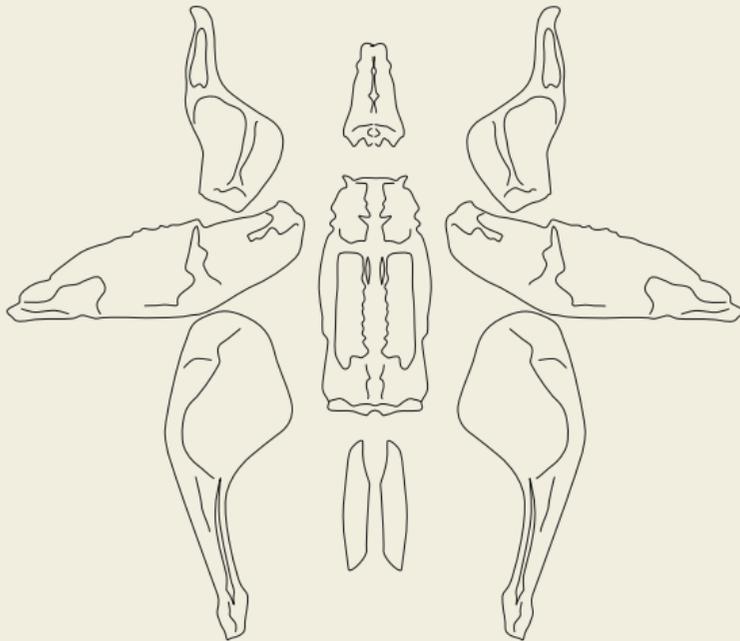
### Auf jede Tüte gehört ein Etikett

tungsweg eine Wildkammer besitzen, die bestimmte Auflagen erfüllt und du musst dich als Lebensmittelunternehmer bei deinem zuständigen Veterinäramt registrieren lassen.

Weiterhin darfst du nur „kleine Mengen“ abgeben und ausschließlich Endverbraucher oder lokale Einzelhändler beliefern. Bei Letzteren muss die Rückverfolgbarkeit gegeben sein. Dazu gehört neben einer von dir geführten Liste auch das Etikettieren jedes eingeschweißten Fleischstücks. Abgezogenes oder zerwirktes Wild darfst du übrigens nicht an Wildbearbeitungsbetriebe (= Wildhändler) abgeben.

### Der Kunde erwartet sein Fleisch küchenfertig

Der zeitliche Mehraufwand, ein Stück Schalenwild zu zerwirken, ist beträchtlich – verglichen mit der Abgabe als Ganzes. Es ist ja nicht nur das grobe Zerwirken in die Hauptbestandteile Keulen, Blätter und Rücken. Wenn du in der Wertschöpfungskette einen deutlichen Sprung machen



möchtest, gehört das Ausbeinen, das Parieren, das Vakuumieren und Etikettieren auch noch mit dazu. Der Kunde von heute erwartet ein küchenfertiges Stück Fleisch von dir, an dem er nicht mehr herumfummeln muss. Also aus der Tüte direkt in die Pfanne.

#### **Zusammenfassung „Abgabe zerwirkt“:**

- Untersuchung durch den Jäger
- Amtliche Fleischuntersuchung bei bedenklichen Merkmalen
- Trichinenuntersuchung (je nach Wildart)
- Registrierung als Lebensmittelunternehmer
- Wildkammer muss bestimmte Anforderungen erfüllen
- Dokumentation zur Rückverfolgbarkeit (nicht bei Abgabe an Endverbraucher)

### Die Königsdisziplin der Wildvermarktung

### Sehr hohe Hygienestandards



## ABGABE VON FLEISCHERZEUGNISSEN

Besonders gefragt beim Verbraucher sind Wurst, Schinken, Sülze und Pasteten – sogenannte „Fleischerzeugnisse“. Bei diesen Produkten handelt es sich um die Königsdisziplin der Wildvermarktung: Hier ist die Wertschöpfung am höchsten, denn es werden meistens nur übriggebliebene Fleischabschnitte verwendet – die „wertvollen“ Teile wie Keulen und Rücken kannst du zusätzlich verkaufen.

Neben allen vorgenannten Voraussetzungen (kleine Menge, maximal 100 km Umkreis) unterliegt diese Verarbeitungsstufe der strengen HACCP-Eigenkontrolle (Hazard Analysis and Critical Control Points). Dabei handelt es sich um besonders hohe Küchenstandards, die in der Regel nur gewerbliche Metzgereibetriebe erfüllen.



**Nachweis der Sachkunde kann erforderlich sein**

Die Behörden können zudem einen Nachweis über die benötigte Sachkunde einfordern, das kann zum Beispiel eine Metzgerlehre sein. Hast du diese nicht, kann dich ein Metzger in deiner Wildkammer unterstützen – damit wäre die Sachkunde gegeben. Weiters müssen alle zur Produktion benötigten Geräte an der Produktionsstätte vorhanden sein.

**Externe Hilfe teilweise möglich**

Aufgrund dieser Hürden bleibt dieser Vermarktungsweg dem „normalen“ Jägerhaushalt in der Regel vorenthalten. Außer du hast das Glück und lebst in einem der Bundesländer, wie zum Beispiel Thüringen oder Niedersachsen, die die Zuhilfenahme eines zugelassenen Metzgereibetriebes zur Herstellung dieser Produkte erlauben. Das juristische Stichwort lautet „Ausnahmewild“, falls du hierzu genauer recherchieren möchtest.



**Registrierung als  
Lebensmittel-  
unternehmer ist Pflicht**

Auf jeden Fall musst du dich vorher als Lebensmittelunternehmer mit dem Zusatz „Abgabe von Fleischerzeugnissen“ registrieren lassen.

**Zusammenfassung „Abgabe von Fleischerzeugnissen“:**

- Untersuchung durch den Jäger
- Amtliche Fleischuntersuchung bei bedenklichen Merkmalen
- Trichinenuntersuchung (je nach Wildart)
- Registrierung als Lebensmittelunternehmer mit Abgabe für Fleischerzeugnisse
- Sachkundenachweis kann erforderlich sein
- Wildkammer muss hohe Hygienestandards erfüllen



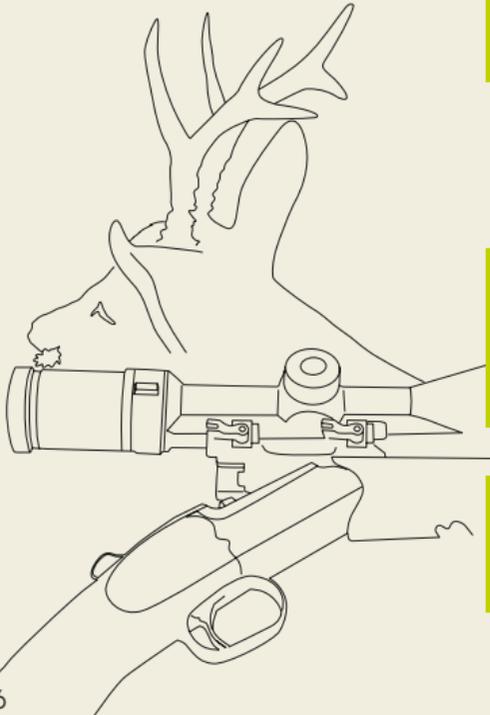
**Drückjagdstrecken  
gehen meistens an  
Wildhändler**

**Nicht nur Pansen- und  
Keulenschüsse  
abgeben**

## ABGABE AN WILDHÄNDLER

Besonders größere Strecken, zum Beispiel nach einer Drückjagd, geben viele Jäger an Wildbearbeitungsbetriebe, also Wildhändler, ab. Zum einen, weil sie zur Verarbeitung tageslang in der Wildkammer stehen würden, zum anderen, weil sie für diese große Menge an Wildbret selbst keine Kunden finden.

Kein guter Stil ist es allerdings, nur die schlecht geschossenen Stücke an den Wildhändler abzugeben und die „Küchenschüsse“ selbst zu behalten. Wenn du eine langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Wildhändler anstrebst, solltest du ihm die ganze Strecke überlassen. Dann kommt er auch nächstes Jahr wieder gerne zu dir und du bekommst anständige Preise.



**Bei Beschädigung von Edelteilen gib'ts Abzug**

Apropos Preise: Die bequeme Abgabe „bezahlt“ du mit deinem entgangenen Gewinn. Für ein Kilo Schwarzwild rückte der Wildhändler in der Vergangenheit aufgrund des großen Angebots auch schon mal nur 50 Cent raus. Aktuell liegen wir wieder bei rund 2 €/kg. Bei Beschädigung von Edelteilen (Rücken, Keulen) gibt es allerdings Abzug.

**Sauber erlegtes Rehwild ist überall gefragt**

Bei Rehwild wirst du bei sauberen Schüssen oft ganz gut entlohnt: bis zu 4,50 € pro Kilo sind da für dich drin. Allerdings lässt sich Rehwild auch privat sehr gut vermarkten. Rotwild liegt übrigens bei ca. 2,30 €/kg und Damwild bei 1,80 €/kg.

**Du musst „kundige Person“ sein**

Um ein aufgebrochenes Stück ohne innere Organe an Wildbearbeitungsbetriebe abgeben zu dürfen, reicht es nicht mehr aus, nur eine „geschulte Person“ zu sein, wie bei den vorigen Vermarktungswegen. Das EU-Lebensmittelrecht spricht jetzt von der „kundigen Person“.

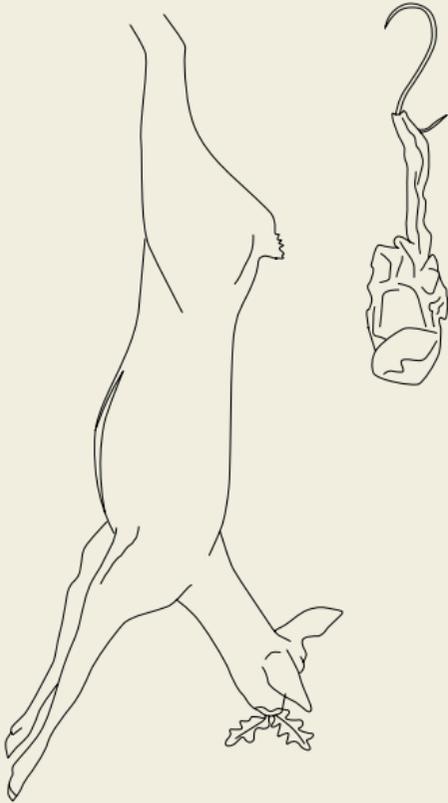
<b>Wildursprungsschein</b> Nr.: <input type="text"/>	
Sachsen-Anhalt Nummer der Wildmerke ST <input type="text"/>	
Landkreis/kreisfreie Stadt <input type="text"/>	
Gemeinde/Jagdbezirk <input type="text"/>	
Erleger/Erlegerin <input type="text"/>	
Jagdausübungsberechtigter/ Jagdausübungsberechtigter (Bismarcktribun/Bismarcktribuner) Adresse, Telefon, Fax, E-Mail <input type="text"/>	
Ereignisdatum am <input type="text"/> um <input type="text"/> Uhr	
<b>Feststellungen der Erleger/in des Erlegers/der kundigen Person</b>	
Wildart <input type="checkbox"/> männlich <input type="checkbox"/> weiblich	
Gewicht <input type="text"/> kg Alter <input type="text"/>	
Todesursache <input type="checkbox"/> Erlegung <input type="checkbox"/> Unfalltod <input type="checkbox"/> Sonstiges	
Besonderheiten <input type="checkbox"/> Nachsuche <input type="checkbox"/> Ansatz/Prisch <input type="checkbox"/> Treib-/Drückjagd	
Bemerkungen	
<input type="checkbox"/> Vor dem Erlegen wurden keine Verhaltensstörungen des Tieres beobachtet. <input type="checkbox"/> Es wurden bei der Untersuchung des Tieres keine auffälligen Merkmale beobachtet, die das Fleisch als bedenklich zum Verzehr durch Menschen erscheinen lassen. <input type="checkbox"/> Ein Verdacht auf Umweltkontamination liegt nicht vor.	
Datum <input type="text"/> Unterschrift des Jagdausübungsberechtigten und ggf. der Erleger/in des Erlegers	
Abgabe an (Name, Anschrift) <input type="text"/>	
<input type="checkbox"/> mit <input type="checkbox"/> ohne Pflicht zur Anmeldung der Untersuchungen nach § 4 Abs. 2 Tierische-Lebensmittelhygiene-VO	
<b>Untersuchung auf Trichinen im Falle der Trichinenprobenahme durch den Jäger (§ 6 Abs. 2 der Tierische-Lebensmittel-Überwachungsverordnung)</b>	
Antragsteller/Antragstellerin	Name, Adresse, Telefon, E-Mail <input type="text"/>
Abgabe an: Untersucher/Untersucherin (Trichinenlaboratorium)	Name, Adresse, Telefon/Fax, E-Mail <input type="text"/> Datum <input type="text"/> Untersicht <input type="text"/>
Prüfbericht Nr. <input type="text"/>	Eingangsdatum <input type="text"/> Prüfdatum <input type="text"/>
Methode: Trichinenlarven nach VO (EG) Nr. 2075/2005	
<input type="checkbox"/> Referenzverfahren	
<input type="checkbox"/> Trichomatic	
Ergebnis der Untersuchung auf Trichinen und Zeitpunkt, zu dem über das erlegte Wild verfügt werden darf.	
Datum: <input type="text"/> Uhrzeit <input type="text"/>	
Unterschrift Untersucher/Untersucherin (Trichinenlaboratorium) <input type="text"/> amtlicher Stempel <input type="text"/>	

**Föderalismus lässt grüßen**

Wann du eine kundige Person bist, kann sich allerdings von Bundesland zu Bundesland und von Behörde zu Behörde unterscheiden. Die einen setzen die „kundige Person“ mit der „geschulten Person“ gleich, die du automatisch bist, wenn du nach dem 01. Februar 1987 den Jagdschein erworben hast. Andere verlangen eine gesonderte Schulung.

**Nur Schwarzwild mit Haupt**

Bei einem Wildhändler gibst du als kundige Person den Wildkörper aufgebrochen, in der Decke und in der Regel ohne Haupt ab. Bei Schwarzwild bleiben Haupt und Zwerchfellpfeiler am Körper, damit der Händler die Trichinenuntersuchung vornehmen lassen kann. Zu jedem Stück gibst du einen Wildursprungsschein mit.



**Keine kundige Person  
= Abgabe mit Haupt  
und Organen**

**Trichinenuntersuchung  
beim Wildhändler**

Bist du KEINE kundige Person darfst du Großwild nur abgeben, wenn Haupt und Organe mitgeliefert werden. Das sehen Wildhändler aber nicht gerne, weil es für sie mehr Arbeit bedeutet. Kleinwild darfst du in diesem Fall überhaupt nicht abgeben.

Auf jeden Fall musst du beim zuständigen Veterinäramt als Lebensmittelunternehmer registriert sein.

#### **Zusammenfassung „Abgabe an den Wildhändler“:**

- Untersuchung durch „kundige Person“
- Wildbegleitschein ausfüllen und mitgeben
- Amtliche Fleischuntersuchung im Wildbearbeitungsbetrieb
- Trichinenuntersuchung (je nach Wildart) im Wildbearbeitungsbetrieb
- Registrierung als Lebensmittelunternehmer
- Wildkammer muss bestimmte Anforderungen erfüllen



**Wild kann selbst  
erworben werden**

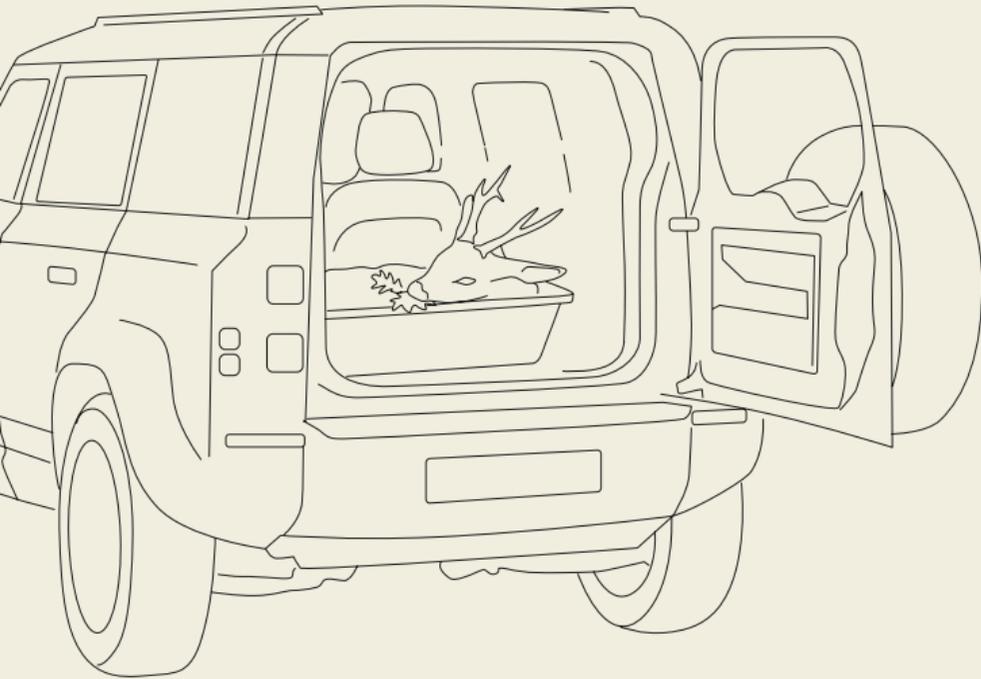
Viele Jungjäger starten ihre Jägerlaufbahn mit einem Begehungsschein bei den Landesforsten. Hier ist die Regelung meist so, dass du das von dir erlegte Wild zu einem günstigen Kilopreis selbst erwerben kannst. Verzichtest du darauf, kümmert sich der Forstbetrieb um die Vermarktung.

**Günstig übernehmen,  
teuer weiterverkaufen**

Übernimmst du das Wild selbst, stehen dir alle oben genannten Vermarktungswege offen, sofern du die dort beschriebenen Auflagen erfüllst.

**Du musst kundige  
Person sein**

Überlässt du die Vermarktung dem Forstbetrieb, erwartet dieser von dir, dass du eine kundige Person bist. Das musst du bei Beantragung des Jagderlaubnisscheins schriftlich bestätigen. Denn wenn du lediglich eine „geschulte Person“ wärst, müsste eine andere kundige Person (z. B. der Förster) die Begutachtung auf bedenkliche Merkmale vornehmen.



Außerdem müsste der Forst bei jedem von dir erlegten Stück das Haupt und die Eingeweide dem Wildhändler mitliefern. Diese Sonderlocke ist unerwünscht.

### **Zusammenfassung „Abgabe an Forstbetrieb“:**

- Du musst „kundige Person“ sein
- Schriftliche Erklärung der Unbedenklichkeit des erlegten Stücks beim Reinhängen in die Wildkammer

# VOR- UND NACHTEILE DER VERMARKTUNGSWEGE

Verwendung / Abgabe	Anforderungen an den Jäger	Zielgruppe	Kundensuche	Wertschöpfung
Eigenverbrauch	X	Familie	Keine	X
Decke	X	Einzelhandel	Persönlich	X
Zerwirkt	XXX	Endkunde	Persönlich/ Online/Print	XXX
Fleischerzeugnisse	XXXXX	Endkunde	Persönlich/ Online/Print	XXXXX
Wildbearbeitungsbetrieb	XX	Wildhandel	Google	X

X = sehr niedrig, XXXXX = sehr hoch

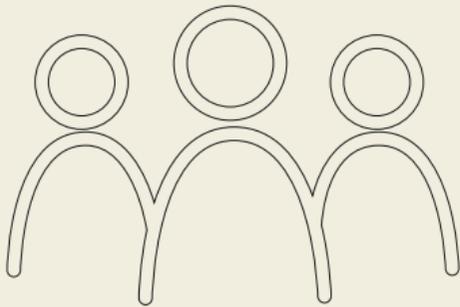
# KUNDENKREIS

**Wild in der Decke ist schwierig zu verkaufen**

Nun weißt du, in welchem „Aggregatzustand“ du dein Wildbret abgeben kannst und welche Anforderungen du jeweils erfüllen musst. Klar ist aber auch: Mit einem vollständigen Wildkörper in der Decke oder Schwarte können die meisten Leute, ja selbst Köche und Restaurantinhaber heutzutage nicht mehr allzu viel anfangen.

**Gesamtpaket ist unerwünscht**

Es bringt auch nichts, alle Teile eines Stück Schalenwildes als „Gesamtpaket“ an den Mann/die Frau bringen zu wollen. Auf diese Weise versuchen manche Jäger, auch die schlecht verkäuflichen Teile, wie die Blätter, abzustoßen. Das entspricht aber nicht der Kundennachfrage und außerdem rechnet es sich nicht. Das Grundprinzip lautet: Mit dem Rücken und den beiden Keulen muss das Stück bezahlt sein. Denn die Wahrheit ist: Auf den Blättern bleibst du oft sitzen.





**Küchenfertiger Braten  
oder als Wurst**

Um Wildbret effektiv vermarkten zu können, musst du es also küchenfertig zerwirkt oder veredelt als Wurst oder Schinken anbieten. Nun stellt sich die Frage, an wen du dein Fleisch eigentlich verkaufen kannst. Wer könnte Interesse haben, also wer ist deine Zielgruppe?

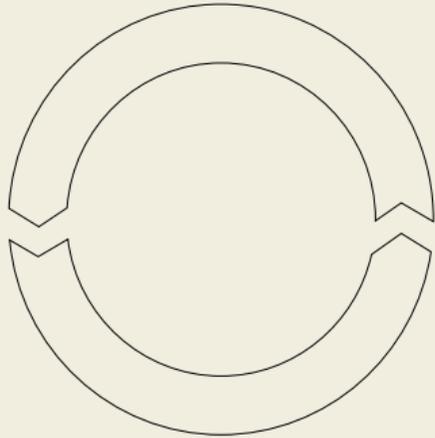
**Wildfleisch ist gesund**

### **GESUNDHEITSBEWUSSTE**

Wildfleisch ist sehr gesund. Es ist fettarm, vitamin- und mineralstoffreich und verfügt über einen hohen Eiweißgehalt. Darüber hinaus ist Wildfleisch frei von Antibiotika und Medikamenten, wie sie in der industriellen Tierhaltung zum Einsatz kommen.

**Hohe Kaufbereitschaft  
für gute Qualität**

Immer mehr Menschen stellen ihre Ernährung um – essen weniger Fleisch, dafür aber bewusster. Sie sind bereit, für gute Qualität mehr Geld zu bezahlen, um dieses dann intensiv zu genießen.



### Geringer Ressourcenverbrauch

Die Produktion von 1 Kilogramm Rindfleisch verbraucht rund 15.000 Liter Wasser. Dazu kommt ein hoher Ausstoß an klimaschädlichem Methan und CO<sub>2</sub>. Für umweltbewusste Menschen stellt Wildfleisch deshalb eine interessante Alternative dar.

### Keine zusätzlichen Treibhausgase

Natürlich produzieren die wiederkäuenden Schalenwildarten ebenfalls Treibhausgase, jedoch werden Wildtiere nicht extra für den Fleischkonsum gezüchtet. Es handelt sich um freilebende Tiere, deren Bestände durch jagdliche Eingriffe reguliert werden. Das Fleisch wird also nachhaltig genutzt und kann deshalb mit gutem Gewissen verzehrt werden.

## UMWELTBEWUSSTE



**Feiner Geschmack  
durch natürliche  
Lebensweise**

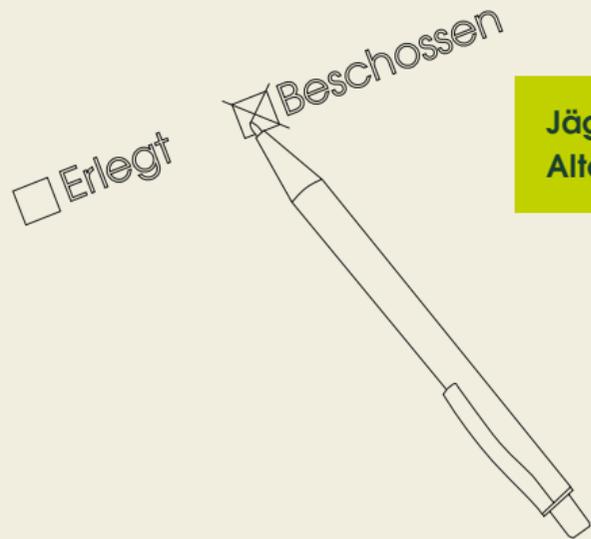
## FEINSCHMECKER

Durch die uneingeschränkte Bewegungsfreiheit des Wildes ist seine Muskulatur optimal ausgebildet und das Fleisch von besonders zarter Konsistenz. Die artgerechte, stressfreie Lebensweise der Wildtiere in freier Natur und die abwechslungsreiche Nahrung aus Kräutern, Knospen und Gräsern sind entscheidend für den aromatischen Wohlgeschmack. Seine Zartheit und sein Geschmack machen Wildbret zur Delikatesse. Also genau das Richtige für Gourmets und Feinschmecker.

**Artgerechtes Leben  
nur bei Wildtieren**

## TIERSCHÜTZER

Immer noch greifen die meisten Konsumenten zu günstigem Fleisch aus Stallhaltung. Doch selbst bei „höherwertigen“ Haltungformen können die Tiere kein artgerechtes Leben führen.

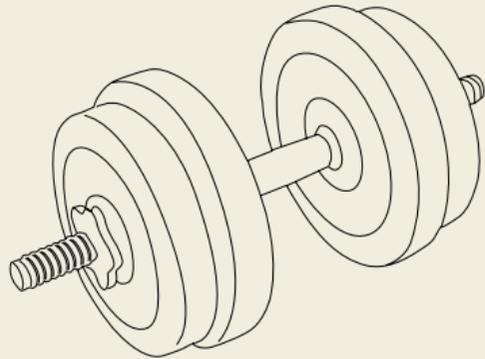


### Drückjagden stehen in der Kritik

Wildtiere hingegen leben bis zum Zeitpunkt des Erlegens ein selbstbestimmtes Leben in Freiheit. Trotzdem sehen viele Tier-schützer die Jagd kritisch, vor allem schlechte Schüsse bei Drückjagden werden immer wieder kritisiert.

### Jägane Ernährung als Alternative

Ein Großteil dieser Zielgruppe lebt vegan, denn auch Eier und Milch stammen oft aus inakzeptablen Haltungsformen. Für diese Menschen bietet sich eine „jägane“ Ernährung an: Eine vegane Lebensweise ergänzt durch Wildfleisch, das durch waidgerechte Jagd gewonnen wurde.



**Eiweiß für den Muskelaufbau**

**Fettarm, dafür viele Vitamine und Mineralstoffe**

## FITNESSBEGEISTERTE

Für den Muskelaufbau ist die ausreichende Zufuhr von Proteinen wichtig. Natürlich kannst du dein Geld in Eiweiß-Drinks und sonstigen Pülverchen versenken, viel nachhaltiger für Gesundheit und Portemonnaie ist allerdings eine grundsätzlich eiweißreiche, fettarme Ernährung.

Und hier kommt dein Wildbret ins Spiel. Vielleicht abgesehen vom Wildschwein, ist das Fleisch unserer Schalenwildarten fettarm und gleichzeitig reich an Eiweiß, Vitaminen und Mineralstoffen. Also ideal für Menschen, die Krafttraining betreiben und Wert auf einen definierten Körper legen.

## HUNDEBESITZER

Ja, du hast richtig gelesen. Es gibt viele Hundebesitzer, die ihren Hund barfen, dieser jedoch eine Allergie gegen Rindfleisch oder andere Fleischsorten entwickelt hat. Dieser

**Allergische Hunde  
brauchen Rindfleisch-  
Alternative**

Personenkreis sucht verzweifelt nach bezahlbaren Alternativen für ihren Liebling. Denn niemand kann sich leisten, seinen Hund täglich mit Strauß, Pferd oder Hirsch zu füttern.

**In 1-kg-Beutel  
abpacken**

Du hättest aber die Möglichkeit, deine Fleischabschnitte beim Zerwirken zu sammeln und in 1-kg-Gefrierbeutel abzuwickeln. Genau die richtige Menge, um sie für zwei Hundemahlzeiten aufzutauen.

**Waden, Nacken und  
versulzte Blätter**

Besonders gut eignen sich die Waden als Hundefutter, weil sie für den menschlichen Geschmack zu sehnig sind. Rehblätter, die beim Schuss was abbekommen haben und auch der Träger liefern bei jedem erlegten Stück neuen Nachschub für die empfindlichen Allergiker. Wichtig: Es darf kein rohes Schweinefleisch an Hunde verfüttert werden, deshalb bietest du das Hundebesitzern auch gar nicht erst an.



# ABNEHMER FINDEN



**Selbst suchen und gefunden werden**

Trotz der vielen Vorteile von Wildfleisch in Bezug auf Umwelt, Tierschutz und Gesundheit, haben die meisten Deutschen diese Fleischart gar nicht auf dem Schirm. Das bedeutet für dich bei der Vermarktung, dass du zweigleisig fahren solltest:

1. Sei sichtbar für diejenigen, die nach Wildfleisch suchen
2. Sprich deine Zielgruppe aktiv an

**Dein Produkt löst die Probleme deiner Zielgruppe**

Während die erste Gruppe also schon gezieltes Kaufinteresse zeigt, muss die zweite Gruppe erst noch auf dein Produkt aufmerksam gemacht werden. Dazu musst du sie zunächst erreichen, um sie dann davon zu überzeugen, dass die Vorteile deines Produkts (Wildfleisch) auf deren Interessen (Geschmack, Gesundheit, Tierethik etc.) einzahlt.



**Digitaler Marktplatz  
bringt Verkäufer und  
Kunden zusammen**

Die einfachste Möglichkeit, um von Kaufinteressenten gefunden zu werden, ist die kostenlose Registrierung in spezialisierten Online-Portalen. Sie funktionieren wie ein Marktplatz, indem sie Verkäufer und Kunden zusammenbringen.

**Angebot des  
Deutschen  
Jagdverband e. V.**

Der Deutsche Jagdverband e.V. betreibt die Vermarktungsplattform Wild auf Wild, in der du dich kostenlos mit deinem Angebot registrieren kannst. Interessenten finden dich über die Eingabe ihrer Postleitzahl. Angezeigt werden alle Treffer im Umfeld des Suchenden.

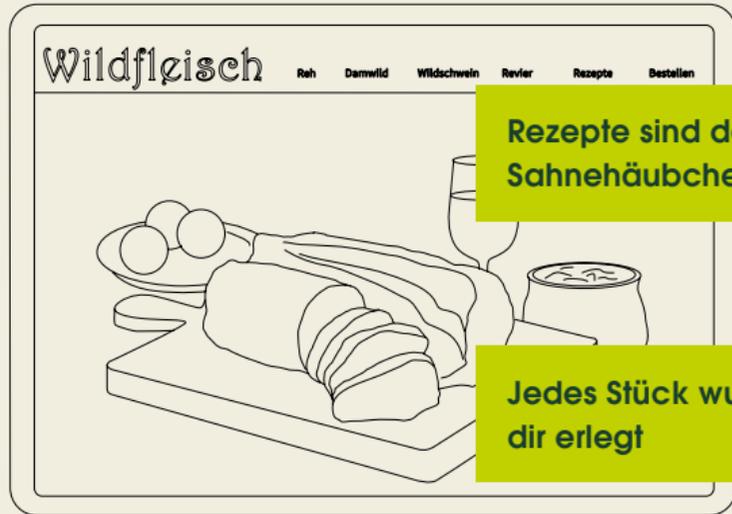
**Moderne App mit  
großem Zulauf**

Die Waldfleisch-App funktioniert ähnlich, jedoch weitaus komfortabler. Auch hier kannst du dich kostenlos als Direktvermarkter registrieren. Dem Interessenten werden alle Anbieter in seinem näheren Umkreis angezeigt: sehr übersichtlich mit Produktbildern und Preisen. Die App wurde seit April 2021 bereits über eine Viertelmillionen Mal installiert.

**Bilder sollten zum Anbeißen aussehen**

**Rezepte sind das Sahnehäubchen**

**Jedes Stück wurde von dir erlegt**

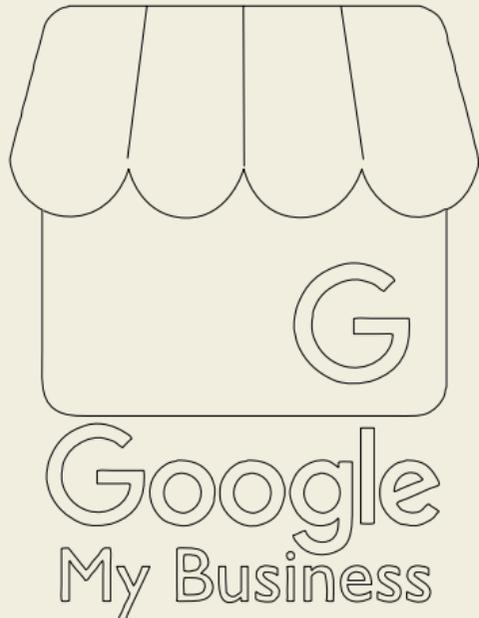


## EIGENE WEBSITE

Natürlich kannst du Wildbret auch über deine eigene Website anbieten. Dort listest du deine Produkte auf, mit Gewicht, Preis und am besten mit Bild. Das Bild sollte allerdings zum Anbeißen aussehen, sonst verzichte lieber darauf.

Besonders hilfreich ist, wenn du den potenziellen Kunden gleich Informationen mitgibst, welche Menge sie pro Person benötigen. Rezepte und Tipps zur Zubereitung sind das Sahnehäubchen deiner Website. Denke immer daran, die Website ist deine digitale Visitenkarte.

Dein Alleinstellungsmerkmal gegenüber kommerziellen Anbietern ist, dass du jedes Stück persönlich erlegt hast. Damit unterscheidest du dich nämlich von denjenigen Betrieben, die aufgrund ihrer Größe Wild von anderen Jägern zukaufen müssen. Sie können nicht wissen, ob das angelieferte Stück zum Beispiel einen Pansenschuss hatte oder nicht – du hingegen schon.



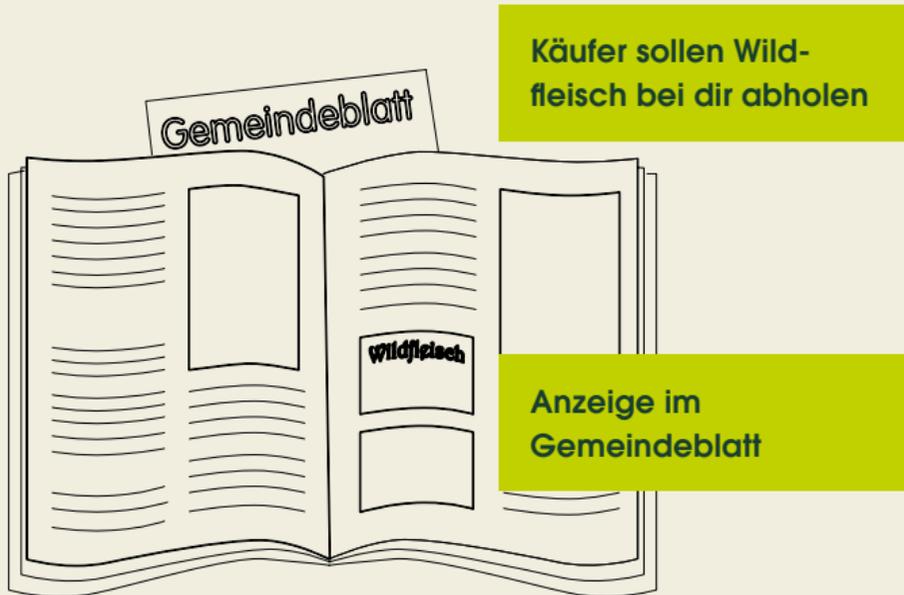
**Vertrauen in dich,  
heißt Vertrauen in  
deine Produkte**

Wichtig ist deshalb, auf deiner Internetseite Vertrauen in dich und die Herkunft deines Fleisches aufzubauen. Sprich über deine Person und deine Einstellung zu gutem Wildfleisch. Sei ein Nerd in puncto Hygiene und Qualität. Erwähne in diesem Zusammenhang deine bleifreie Munition. Konzentriere dich auf deine Vorteile und achte darauf, nicht schlecht über andere zu reden.

**Google-Unterneh-  
mensprofil anlegen**

Wie finden nun potenzielle Kunden deinen Internetauftritt? Lege ein Unternehmensprofil bei Google an. Durch das Hinterlegen deines Wohnorts, listet Google deine Website möglicherweise auf, wenn Suchanfragen wie „Wildfleisch in meiner Nähe“ von Interessenten ins Suchfeld eingegeben werden.

Diese sogenannte „lokale Suche“ ist auch deshalb sinnvoll, weil der Kunde das Fleisch ja bei dir abholen soll. Denn Ver-



schicken ist kompliziert, weil du für die Einhaltung der Kühlkette verantwortlich bist. Und zur Erinnerung: Du darfst als Direktvermarkter deine Produkte nur in einem Umkreis bis 100 km von deinem Wohnort abgeben. Sonst wirst du zum Gewerbetreibenden.

## PRINT

Um auf dein Angebot aufmerksam zu machen, lohnt es sich, hin und wieder eine Anzeige im örtlichen Gemeindeblatt zu schalten. Besonders im Herbst kann sich das lohnen: Denn gerade die dunkle Jahreszeit verbinden die meisten Menschen mit Wildgerichten. Zu Weihnachten sind Reh-rücken besonders beliebt.

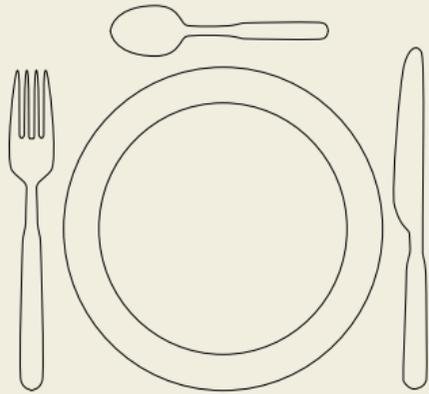
**Flyer im Fitnessstudio**

Frage in den nahegelegenen Fitnessstudios, ob du dort einen Flyer auslegen darfst. In dem 2- oder 4-seitigen Prospekt hebst du insbesondere den hohen Eiweißgehalt und den geringen Fettanteil von Wildfleisch hervor und den damit verbundenen Mehrwert für Figur und Muskelaufbau. Dann listest du dein Angebot mit Preisen auf. Für weiterführende Informationen verweist du auf deine Website. Deine Kontaktdaten (Name, Anschrift, E-Mail-Adresse, Mobilnummer) dürfen natürlich nicht auf dem Flyer fehlen.

**Hundebesitzer erreichen**

Um die Besitzer allergischer Hunde zu erreichen, versuche Flyer in den einschlägigen Tierbedarfshandlungen und Tierarztpraxen auszulegen. Erkläre in dem Flyer, wie du mit deinem Fleisch deren Futterproblem lösen kannst.





### Kooperation mit Restaurants

Überlege, wie du die anderen Zielgruppen erreichen kannst. Wie wäre es mit einer Kooperation mit einem Restaurant? Du machst dem Chef einen guten Preis für dein Wildfleisch, im Gegenzug steht ein kleiner Aufsteller auf dem Tisch mit einem QR-Code zu deiner Website. Während die hungrigen Gäste auf ihr Essen warten, können Sie mit dem Handy durch dein leckeres Angebot swipen.

### Märkte im Umkreis von 100 km

Du darfst dein Wildfleisch als Direktvermarkter auch auf einem Marktstand verkaufen, sofern dieser nicht weiter als 100 km von deinem Wohnort entfernt ist. Neben den klassischen Wochenmärkten finden je nach Jahreszeit auch Bauernmärkte, Hubertusmärkte und andere themenbezogene Märkte statt.



**Wurst, Schinken und Pasteten sind sehr beliebt**

Die Preise für einen Marktstand können gesalzen sein. Deshalb lohnt sich dort auch besonders der Verkauf von Fleisch-erzeugnissen, die wie gesagt die höchste Wertschöpfung besitzen. Zum Glück verkaufen sich Wildwürste, Schinken und Pasteten auf solchen Märkten wie geschnitten Brot. Einfach ein paar Probierhäppchen auslegen und schon ist die Kirsung angenommen.

**Eine Wurst auf die Hand**

## VERANSTALTUNGEN

Neben Märkten gibt es zahlreiche Veranstaltungen, die sich für den Verkauf von Wildfleisch eignen. Besonders solche, wo die Produkte gleich verzehrt werden können: Grillfeste, Kirchweih, Straßenfestivals, Food-Truck-Events, Weihnachts- und Adventsfeiern sowie Firmenveranstaltungen – es gibt eine Vielzahl an Möglichkeiten, dein Wildbret direkt an den Kunden zu bringen.



**Auch Feinkostläden  
kommen in Frage**

Unter Einzelhändlern versteht man Unternehmen, die Waren an Endkunden verkaufen. Was Wildfleisch betrifft, sind hier insbesondere Metzgereien, Lebensmittelgeschäfte, Feinkostläden und Restaurants interessant für dich.

**Suchen und Finden  
mit Google**

Diese Betriebe zu finden, ist nicht schwer. Du führst einfach eine Google-Suche durch mit dem Suchbegriff „Metzgerei in der Nähe“. Das wiederholst du dann mit den anderen genannten Branchen.

**Erweitere den Such-  
radius sukzessive**

Genau genommen kannst du den Suchradius in deiner Funktion als Direktvermarkter bis auf 100 km erhöhen. Dann wirst du aber aus lauter Kundenakquise nicht mehr zum Jagen kommen. Du startest also bei den Betrieben in deiner Nachbarschaft und ziehst den Kreis dann immer weiter. Bei den Restaurants kannst du dich auf deutsche Küche konzentrieren.

## LOKALE EINZELHÄNDLER

**Persönlicher Kontakt  
ist wichtig**

Wie gehst du nun am besten vor, um einen Deal abzuschließen? Gehe bei den aussichtsreichsten Adressen auf jeden Fall persönlich vorbei und sprich direkt mit dem Geschäftsführer bzw. bei großen Betrieben mit dem Einkaufsleiter. Wenn du schon mal da bist, wird er dich nicht so schnell abwimmeln. Rufst du dagegen nur an, erwischst du vermutlich immer einen schlechten Moment.



# PREISE

**Der schmale Grat,  
weder zu viel noch zu  
wenig zu verlangen**

In der Praxis ist es so, dass größere Strecken meistens an einen Wildhändler abgegeben werden, und das unterjährig erlegte Wild zerwirkt an den Endkunden verkauft wird. Während im ersten Fall der Wildhändler den Preis vorgibt, musst im zweiten Fall du die Preise kalkulieren. Das ist gar nicht so einfach, denn die Preisspanne auf dem Markt ist sehr groß. Du willst das hochwertige Fleisch nicht unter Wert verkaufen und deine Arbeit in der Wildkammer sollte auch honoriert sein. Kalkulierst du allerdings zu hoch, findest du möglicherweise keine Abnehmer.

**Mit Rücken und Keulen  
über dem Preis des  
Wildhändlers**

Dein Ziel sollte sein, durch den Verkauf von Rücken und Keulen einen Gesamtpreis zu Erlösen, der deutlich über dem Preis liegt, den dir der Wildhändler für das ganze Stück in der Decke bezahlt hätte. Denn schließlich hast du ja noch die viele Arbeit in der Wildkammer gehabt.



**Soviel Fleisch bleibt  
beim Zerwirken übrig**

Gulasch, Blätter, Nacken und was du sonst noch verkaufen kannst, sind das i-Tüpfelchen auf deinem Gewinn.

#### **Reh aufgebrochen 14 kg:**

2,4 kg Rücken mit Knochen

4,6 kg Keule mit Knochen

2,4 kg Schulter mit Knochen

2,0 kg Hals

2 kg Knochen (Abzüglich Haupt, Läufe und Decke)

#### **Kalkulation mit verschiedenen Preisen:**

Rücken (25 €) und Keulen (20 €) = 152 €. Das sind **11 €/kg**.

Rücken (20 €) und Keulen (15 €) = 117 €. Das sind **8 €/kg**.

Rücken (17 €) und Keulen (13 €) = 100 €. Das sind **7 €/kg**.



**Vergleiche mit dem Erlös beim Wildhändler**

Der Wildhändler zahlt dir für Rehwild in der Decke nur etwa **4,50 €/kg**. Anhand unseres Beispiels kannst du für dich selbst entscheiden, wo für dich die Schmerzgrenze bei deiner Kalkulation liegt.

**Rehrücken besser ohne Knochen anbieten**

**Noch ein Tipp:** Schon beim Rehrücken am Knochen tun sich viele (gerade jüngere) Menschen schwer mit der Zubereitung. Deshalb kannst du diesen auch ausgelöst als Rückenfilet anbieten.

**Von einem Rehrücken bleibt die Hälfte des Gewichts an Fleisch**

**Merke:** Bei einem Rehrücken am Knochen bleibt nach dem Auslösen etwa die Hälfte reines Fleisch übrig. Verkaufst du also das Filet ohne Knochen, verdoppelst du den Kilopreis des Rehrückens am Knochen.

**Soviel Fleisch bleibt  
beim Zerwirken übrig**



### **Wildschwein aufgebrochen 62 kg:**

7,2 kg Rückenfilet ohne Knochen  
0,7 kg Filetspitzen  
12,5 kg Keule/Schulter ohne Knochen

### **Kalkulation mit verschiedenen Preisen:**

Rücken (30 €), Filetspitzen (40 €) und Keulen (19 €)  
abzüglich 10 € Trichinenschau = 470 €.  
Das sind **8 €/kg**.

Rücken (25 €), Filetspitzen (35 €) und Keulen (16 €)  
abzüglich 10 € Trichinenschau = 395 €.  
Das sind **6,50 €/kg**.

Der Wildhändler zahlt dir für Schwarzwild in der Schwarte  
aktuell etwa **2 €/kg**.



**Beim Wildschwein  
kannst du vier Keulen  
verkaufen**

Während beim Reh die beiden Schultern (Blätter) kaum Fleisch am Knochen haben, sieht das beim Wildschwein anders aus. Hier hast du praktisch vier Keulen, die du verkaufen kannst.

**In Bratenstücke  
portionieren**

An so einer Wildschweinkeule ist ziemlich viel Fleisch dran. Sie ist bereits bei Überläufern zu groß und zu schwer, um sie als Ganzes verkaufen und zubereiten zu können. Deshalb löst du den Knochen aus und zerteilst das Fleischstück in mehrere Portionen. Das gleiche gilt für den Rücken. Pro Portion haben sich 1,5–2 kg als gut verkäufliche Größe erwiesen.

# AUSRÜSTUNG



**Überschlage, was du  
an Equipment benötigst**

Bevor du nun deine persönliche Vermarktungsstrategie entwickelst, solltest du dir noch einen Überblick über das benötigte Equipment verschaffen. Denn natürlich muss in deine Kalkulation auch dieser Initialaufwand mit einfließen.

**Von A wie Aufbrech-  
messer bis Z wie  
Zerwirschere**

Um ein Wildtier zu einem hochwertigen Lebensmittel verarbeiten zu können, benötigst du Produkte aus den Sortimentsbereichen Aufbrechhilfen, Vakuumiergeräte, Zerwirkhilfen, Kühlgeräte, Hygieneartikel und vieles mehr.

**Alles auf einen Blick  
im Online-Shop**

Unter der Rubrik Wildbretverwertung & -hygiene findest du alles übersichtlich auf einen Blick. Lass dich von der schiereren Menge an Angeboten nicht entmutigen. Beginne mit den wichtigsten Artikeln.



**Gebrauchte Artikel auf  
Hygienestandards  
überprüfen**

Vielleicht kannst du auch bei einem Jagdkollegen, einer Metzgerei oder einem Fleischereibetrieb ein paar ausgemusterte Gegenstände übernehmen, die ihren Zweck noch erfüllen. Achte aber darauf, dass diese die aktuellen Hygienevorschriften erfüllen – bei gebrauchten Kühlschränken und Tiefkühltruhen hat man schon so allerlei Erschreckendes gesehen ...



Folge dem Autor (@waldpoet):



LinkedIn®

© FRANKONIA Handels GmbH & Co KG

Alle Jägerfibeln findest du hier: [frankonia.de/jaegerfibel](https://frankonia.de/jaegerfibel)

Diese Jägerfibel wurde unter größter Sorgfalt erarbeitet. Waldpoet® als Autor und Frankonia als Distributor übernehmen jedoch keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit und Qualität der bereitgestellten Informationen. Die hier aufgeführten Inhalte beruhen auf frei zugänglichen öffentlichen Quellen und Erfahrungswerten. Haftungsansprüche für Schäden jeder Art, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und/oder unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen.

