



Teil 1 und 2
dieser Serie sowie
weitere Artikel
zu diesem Thema
finden Sie auf
der WEIDWERK-
Website:
www.weidwerk.at

Serie Wildbretgewinnung: Vakuumieren, Deklarieren & Preisfindung³

Wie schlägt man ein Stück Schalenwild aus der Decke?
Wie zerwirkt man richtig? Wie findet man den richtigen
Preis? Was braucht man alles dazu? – Teil 3: Vakuumieren,
Deklarieren und Preisfindung.

ING. MARTIN GRASBERGER

Auf einen Blick: Maximale Lagerungsdauer

- ◉ **Wildhuftiere in der Decke:** bei max. +7°C höchstens 7 Tage
- ◉ **Kleinwild:** unausgeweidet und ungehäutet bzw. ungerupft bei max. +4°C höchstens 7 Tage; Empfehlung höchstens 3 Tage (bei max. +1°C); ausgeweidet bei max. +4°C höchstens 7 Tage; Empfehlung höchstens 4 Tage.



Teile aus dem Fachbuch „Wildbret Direktvermarktung“ von R. Winkelmayr, P. Paulsen, P. Lebersorger und H. Zedka. Erhältlich bei Ihrem Landesjagdverband oder im Netz: www.jagd.at

192 Seiten, 175 aussagekräftige Fotos.

€ 29,-

In den ersten beiden Teilen unserer Serie wurde ein erlegtes Stück Rehwild aus der Decke geschlagen, weiters wurden die Läufe abgesetzt (grobes Zerwirken) sowie sämtliche Knochen ausgelöst (feines Zerwirken). Der 3. Teil beschäftigt sich nun mit dem Vakuumieren, dem Deklarieren und der Preisfindung.

Grundsätzliches: Kühlung – Verarbeitung – Vermarktung
Verfügt man über eine entsprechende Kühleinrichtung, kann das fachgerecht versorgte Wildbret bis zur Abgabe an den Wildbrethändler oder sonstige Abnehmer unter Beachtung von Kühltemperatur und Abgabefrist gelagert werden.

Steht eine entsprechende Ausstattung zur Verfügung (Räume, Geräte) und wird das Ziel der bestmöglichen Verarbeitung und Vermarktung angestrebt, kann man selbst erlegtes Wild, wie die bisherigen Erfahrungen zeigen, tatsächlich hochpreisig vermarkten.

Ein wichtiger Schritt vor Aufnahme der Wildbret-Direktvermarktung ist die Einschätzung der zu erwartenden Investitionskosten:

Räumlichkeiten

- ◉ Kühlraum (dimensioniert entsprechend der geplanten Menge)
- ◉ Verarbeitungsraum

Raumausstattung

- ◉ Kalt- und Warmwasserversorgung (hygienekonforme Bedienung)
- ◉ Desinfektionsbecken für Werkzeug

- ◉ Abwasserentsorgung
- ◉ Lüftung, Beleuchtung, Insektenschutz
- ◉ Hängevorrichtungen
- ◉ Arbeitstische, Arbeitsflächen

Werkzeuge und Geräte

- ◉ Messer, Haken, Sägen und diverse Kleinwerkzeuge
- ◉ Vakuumiergerät
- ◉ Fleischwolf
- ◉ ggf. Kutter, Mischer und Wurstfüllgerät
- ◉ geeichte Waage
- ◉ Kühlschrank oder -vitrine

Die Höhe der Investitionen sind fabriks- und qualitätsabhängig. Oft sind hochwertige gebrauchte Geräte am Markt erhältlich. Bei der Schaffung von Räumlichkeiten, Kühlzellen, Aufzügen usw. können Eigenleistungen die Kosten selbstverständlich reduzieren.

Frischfleisch

Wildbret in die wertvollen Edelteile zu zerwirken, ist die Basis der Wildbretverarbeitung. Die Fleischteile dann unmittelbar an den Konsumenten weiterzugeben, funktioniert in der Praxis nur, wenn die Vermarktung auf Vorbestellungen oder Vormerkungen beruht. Das ist besonders für größere Reviere eher unrealistisch. Der zeitliche Handlungsspielraum ist klein. In dieser Situation erhöht sich der Handlungsspielraum durch die Vakuumpackung von Frischfleisch, eine entsprechende Kühltemperatur vorausgesetzt.

Fleischkategorien

Frischfleisch wird nach folgenden Kategorien bezeichnet:

- zum Kurzbraten oder Grillen
- zum Braten oder Dünsten
- für Gulasch oder Ragout
- zum Würsten

Die Bezeichnung und die daraus folgende Verwendung der Fleischteile orientiert sich an den landwirtschaftlichen Nutztieren: Wildwiederkäuer nach dem Rind oder Kalb, Wildschwein nach dem Hausschwein.

Vakuumieren

Bei der Vakuumverpackung geht es in erster Linie darum, mit einer Verringerung des Luftsauerstoffs das Wachstum zahlreicher lebensmittelverderbender Bakterien zu hemmen und das Wildbret somit länger haltbar zu machen. Der Sauerstoffgehalt wird von etwa 21 % auf unter 1 % verringert und der Kohlendioxidanteil (Sauerstoff, wenn auch in geringerem Ausmaß, wird von Bakterien und Fleisch in Kohlendioxid umgewandelt) erhöht.

Wichtig in diesem Zusammenhang sind die Beachtung der Hygiene im Umgang mit dem Wildbret und die Einhaltung der Kühlkette (Fleischtemperatur weniger als 7°C). Fleisch, das bereits bei der Zerlegung über hohe Keimzahlen an der Oberfläche verfügt, hat von Anfang an schlechtere Startbedingungen!

Idealerweise liegt die Lagerungstemperatur für frisches Fleisch bei 0–2°C, die gesetzlichen Vorgaben (Höchsttemperaturen) liegen im Bereich von 3–7°C. Wie sich die Haltbarkeit von Wildbret bei unterschiedlichen Temperaturen verändert, wurde von Ass.-Prof. Dr. Peter Paulsen untersucht (siehe WEIDWERK 4/2015).

Zum Vakuumieren verwenden Direktvermarkter in der Regel Vakuummiergeräte, bei denen die Beutel von außen eingelegt werden (siehe WEIDWERK-Test auf Seite 34).

Deklarieren & Etikettieren

Neben einer sauberen Verpackung des Wildfleisches ist auch die rechtskonforme Deklaration erforderlich. Gibt der Direktvermarkter verpacktes

frisches Wildbret (keine Fleischprodukte, wie Wildleberkäse usw.) an den Endverbraucher ab, muss er das Etikett neben dem Preis mit folgenden Informationen versehen:

- „Wildbret aus Direktvermarktung“
- Angabe des Jagdgebietes
- zusätzliche Kennzeichnung nach VO (EG) 1169/2011:
 - Bezeichnung des Lebensmittels (zum Beispiel Rehbraten, Gulasch vom Wildschwein usw.)
 - Nettofüllmenge
 - Mindesthaltbarkeitsdatum oder Verbrauchsdatum
 - Anweisungen für Aufbewahrung und/oder die Verwendung (Lagerungstemperatur)
 - Name/Firma und Anschrift des Lebensmittelunternehmers

SAUBERES ARBEITEN.
Der Wille zum hygienischen Arbeiten und das entsprechende Werkzeug sind für den Direktvermarkter von größter Bedeutung. Ansprechende Wildfleisch-Etiketten, die den rechtlichen Anforderungen genügen, sind etwa beim Niederösterreichischen Landesjagdverband erhältlich (r).



ZERWIRKRAUM.
Ein Zerwirkraum, der alle Anforderungen erfüllt, kostet entsprechend Geld. Die Höhe der Investitionen sind fabriks- und qualitätsabhängig (mehr dazu im 4. Teil).



FOTOS CHRISTOPH BURGSTÄLLER

VAKUUMIEREN.

Das Vakuumieren von fein zerwicktem Wildbret ist heute Standard, nicht zuletzt aufgrund einer längeren Lagerungsdauer (eine entsprechende Kühltemperatur vorausgesetzt).

FOTOS CHRISTOPH BURGSTALLER



LADENWAAGE.

Die verwendete Waage – am besten eine preisrechnende Ladenwaage mit Speichermöglichkeit für Kilopreise – muss geeicht sein. Die Nachzeichnung wird mittels Eichstempel dokumentiert (siehe kleines Bild).

Preisfindung & Kalkulation

Um eine optimale Wertschöpfung zu erzielen, muss eine Kalkulation erfolgen. Bei Frischfleisch ist nach dem Verwendungszweck zu kalkulieren, bei veredelten Produkten nach Arbeitsaufwand, Gewichtsverlust, Dauer der Reife- oder Lagerzeiten.

Wildbret für Gulasch, Ragout und Wurst steht preislich auf der Basis (Faktor ①), Fleisch zum Braten oder Dünsten sollte zumindest den doppelten Preis (Faktor ②) erzielen, Edelteile zum Grillen oder Kurzbraten den dreifachen Preis (Faktor ③). Der Preis pro Kilogramm an der Basis kann sich der Marktsituation anpassen. Preisschwankungen sind in der Direktvermarktung kaum zu berücksichtigen. Der Preis muss – unabhängig von der Wildart – stets der hohen Qualität entsprechen, für die sich der Direktvermarkter verpflichtet.

Wichtig ist es, die Fleischteile sauber zu formen (zuputzen), gut erkennbar zu verpacken, möglichst zu vakuumieren, dem Verwendungszweck zuzuordnen (deklariieren) und sauber zu etikettieren. Auch Geschick und Innovation des Direktvermarkters entscheiden und beeinflussen Zuordnung und Preisgestaltung.

Beispielsweise könnte eine Schulter (Faktor ①) gut zugeputzt, geformt und gerollt auch in die Kategorie „Braten“ (Faktor ②) gestellt werden.

Beispiel

Als Beispiel soll hier der zerwickte Jahrlingsbock von Teil 1 & 2 dienen, der aufgebrochen in der Decke 9,40 kg wog (ohne Haupt). Der Erlös durch den Wildbrethändler ergibt bei einem Kilopreis von €2,50 in Summe €23,50. Wie sieht der Erlös desselben Stückes aus, wenn man es direkt vermarktet? Nach dem Zerwirken (und Auslösen der Knochen) und Zuputzen blieben folgende maßgebliche Fleischteile übrig:

○ Seitenteile	0,45 kg	€12,-/kg	①
○ Schultern *)	0,90 kg	€24,-/kg	②
○ Schlägel	2,33 kg	€24,-/kg	②
○ Träger	0,37 kg	€24,-/kg	②
○ Rücken	0,43 kg	€36,-/kg	③
○ Lungenbraten	0,10 kg	€36,-/kg	③
Summe	4,58 kg		

*) ausgelöste und gut zugeputzte Schultern, zum Beispiel als Rollbraten hergerichtet und deklariert.

Anhand dieser Kalkulation sieht man, dass sich der Erlös mit den angenommenen Verkaufspreisen für Frischfleisch (zugeputzte Teile, Faktor ① bis ③) vervielfacht. Der Wildfleisch-Erlös beträgt zerwickelt, vakuumiert und etikettiert €110,88! Nicht einberechnet sind hierbei anfallende Material- und Arbeitskosten, wie Vakuumbbeutel, Einmalhandschuhe, Papiertücher, Stromverbrauch usw., die entsprechend abziehen wären.

Der Unterschied – selbst wenn sich Eigenleistungen und Investitionen nie zu 100% einrechnen lassen – zwischen dem Verkauf an den Wildbrethändler und den direkt vermarkteten Einzelteilen ist letztlich im Ergebnis zu sehen, insbesondere bei einem stärkeren Stück (zum Beispiel ein Stück Rotwild mit etwa 80 kg).

Empfehlenswert ist, anfangs einige Wildstücke zu dokumentieren: Wie viel wiegt das Stück aufgebrochen, ohne Haupt? Wie viel ohne Decke/Schwarte? Wie viel Fleisch bleibt übrig (ausgelöst, ohne Knochen)? Welche Einzelteile sind wie schwer? Je nach schussbedingter Wildbretentwertung und dem Geschick des Direktvermarkters kann eine Ausbeute – Wildfleisch, im Vergleich zum gesamten Wildkörper – von etwa 50% erzielt werden.

Formel für den Erfolg

Verantwortungsbewusstes Handeln beginnt bei der Erlegung und endet bei der Produktübergabe an den Konsumenten. Dieser Verantwortung stellen sich Jäger und Direktvermarkter, indem sie Sorgfalt und Nachvollziehbarkeit garantieren.

Fachgerechte, professionelle Arbeit und ehrliche Produkte rechtfertigen die kalkulierten Preise – also Mut zur Direktvermarktung!

*Im 4. Teil:
Zerwirkraum-Ausstattung*