

Empfehlungen zur Vermarktung unseres Gatterwildes

Einleitung

Die landwirtschaftliche Wildhaltung hat sich von einer absoluten Nische zu einer etablierten Sonderform der tierischen Erzeugung in der Bundesrepublik Deutschland entwickelt. Deutschland ist das Land, welches im Rahmen der EU nahezu die umfangreichste Gatterwildhaltung nach Wildgattern und Zuchttieren hat. In der Regel wird nahezu 90 Prozent des Wildes durch die Wildart Damwild, 5 bis 6 Prozent an Rotwild, etwa 1 Prozent Sikawild, knapp 1 Prozent Schwarzwild und wenige andere Tierarten gehalten. Wenn die Anzahl der Gatter heute auch mehr als 6000 beträgt und fast 120000 Zuchttiere gehalten werden, sind die Gatter in der Regel jedoch sehr klein. In den alten Bundesländern wird etwa von einer mittleren Gattergröße von unter 2 ha ausgegangen, in den neuen Bundesländern ist diese mit etwas über 5 ha mehr als doppelt so groß. Aber auch hier zeigt es sich, dass eine große Anzahl eigentlich nur die untere Grenze von mindestens 1 ha besitzt. Darüber hinaus gibt es auch noch Schaugatter, die etwas kleiner sind.

Vermarktung

Nach wissenschaftlichen Untersuchungen ist eine wirtschaftliche Vermarktung von Wild aus landwirtschaftlichen Gattern erst ab 4 bis 5 ha Größe mit Rotwild bei einer Feinerlegung und ab 12 ha Größe mit Damwild bei einer Teilstückvermarktung möglich. Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass eine einigermaßen kostendeckende Vermarktung generell erst einmal nur über eine gute Direktvermarktung möglich wird. Dabei sind die Auflagen durch die neue Hygieneverordnung (EU) noch einmal verschärft wurden, so hoch, dass sich für kleine Gatter eine Direktvermarktungsstätte mit allen dazugehörigen Kühlkapazität, Lagerräumen, Zerlege- und Vermarktungsräumen absolut nicht rechnet. Es ist empfehlenswert in diesem Fall die Lebendvermarktung der Tiere, am vorteilhaftesten ist dies als Zuchttier, aber auch als Kalb oder Spießer, zur Fleischproduktion und in wenigen Fällen auch als Geweihträger zu organisieren.

Lebendvermarktung von Tieren hat dazu den Vorteil, dass sie zur landwirtschaftlichen Urproduktion gehört und nicht gewerbepflichtig ist. Es ist heute ratsam, die Lebendvermarktung als Stufenproduktion im Rahmen unserer landwirtschaftlichen Wildhaltung aufzubauen. Dabei gibt es in einigen Fällen bereits Erzeugergemeinschaften, über die die Vermarktung der Tiere erfolgt, in anderen Fällen aber auch eine Kooperation bzw. eine Zusammenarbeit mit größeren Wildfleischvermarktern, die am Ende für beide erfolgreich ist. Es werden die Schlachttiere, d. h. meist Kälber oder Spießer zum Teil aber auch ältere Stücke, an spezialisierte Vermarkter in dessen Vermarktungsgatter abgegeben. Zum Teil können aber auch Hirsche meist ab 4. Kopf an Wildparks oder Wildgatter, evtl. auch an Jagdgatter abgegeben werden.

Es sei noch einmal darauf hingewiesen, dass damit kleine Gatter erheblich Kosten für die Vermarktung einsparen können und somit das Ergebnis sich etwas günstiger gestalten lässt. Man muss sagen, dass so kleine Gatter nur ihre Existenz erhalten, das Grünland genutzt und gepflegt und der Beitrag für den Dorfcharakter erhalten bleibt. Darüber hinaus muss aber auch erwähnt werden, dass bei der Vielzahl kleiner Gatter, wie bereits beschrieben, diese oftmals in Ortsnähe liegen, d. h. in sehr begangenen Gebieten. Die Nutzung von Tieren schreibt nach Tierschutz-Schlachtverordnung vor, dass diese mit gezieltem Schuss von der Kanzel genutzt, somit betäubt und getötet werden müssen. Dieses schreibt nicht nur schlechthin die Tierschutz-Schlachtverordnung vor, es ist echt eine Maßnahme des Tierschutzes und auch eine Maßnahme der Sicherung der Produktqualität. Grundlagen dafür wurden vom Autor in der Begleitung von Diplomarbeiten dafür erarbeitet. Das Schießen in diesen kleinen Gattern in dicht besiedelten Gebieten stellt somit ein generelles Problem dar. Auch damit kann bei einer Lebendvermarktung dieser Tiere in Spezialgattern, dessen Abschussgatter sich meist in

gesicherter Entfernung und geschützt befinden, tierartgerecht, das Verfahren aber auch bevölkerungsfreundlicher durchgeführt werden.

Zu erwähnen bleibt, dass natürlich die absolute Sachkunde bei der Vermarktung aber auch beim Transport vorhanden sein muss. Die Tierschutz-Transportverordnung schreibt dies vor. Am einfachsten und sichersten werden Tiere einzeln in Transportkisten transportiert, die die Größe haben, dass die Tiere bequem stehen und liegen aber sich nicht umdrehen können. Nicht transportiert werden dürfen Muttertiere kurz vorm Setzen. Kälbern, die jünger als 48 Stunden sind bzw. Kälber nicht unter 14 Tagen. Muttertier und Kalb sollten, wenn erforderlich, prinzipiell gemeinsam transportiert werden. In gleicher Weise ist es verboten Kolbenhirsche zu transportieren. Der Transporteur muss gleichfalls eine Sachkunde besitzen.

Zusammenfassend, um bei den vielen kleinen Gattern auf der einen Seite das Image der landwirtschaftlichen Wildhaltung bei der Bevölkerung weiter zu erhöhen, kann es richtig sein, die Tiere nicht in diesen kleinen Gattern unter Beachtung der Tierschutz-Schlachtverordnung zu nutzen. Ein Transport der Tiere in größere Produktions- oder Nutzungsgatter ist von Vorteil. Darüber hinaus ist die Direktvermarktung unerlässlich um die notwendigen Erlöse zu erzielen. Die Kosten für die Direktvermarktung werden durch Auflagen der Hygieneverordnung und mehr wesentlich erhöht. Es gibt inzwischen mehrere Beispiele wo entweder über eine Erzeugergemeinschaft, aber auch das ist eine Einrichtung, die teilweise noch Geld kostet, oder durch gut abgestimmte Partnerschaften und Verträge Tiere in kleineren Gattern erzeugt und dann in größeren Gattern vermarktet werden. Ebenfalls ist zu berücksichtigen, dass Zuchthirsche teilweise durch Spießer ersetzt werden, um eine Zuchttierrotation einzuführen, und wertvolle Zuchttiere auch die Gatter wechseln.

Dr. Manfred Golze
LfULG