



WILDBRETVERMARKTUNG DER V. HÖVELSCHEN WILDKAMMER

Beim Freiherrn ist der Kunde König

Viele Jäger sind gefrustet. Die wenigen Wildbrethändler, die es noch gibt, zahlen meistens miserable Preise für hochwertiges Schalenwild. Wollen auch Sie mehr Geld für Ihr Wild? Dann heißt Selbstvermarktung das Zauberwort. Revieroberjäger Helmut Hilpisch von der v. Hövelschen Verwaltung vermarktet Wildbret seit gut 20 Jahren selbst und weiß genau, worauf es dabei ankommt.



Christian Schätze

Der Waldweg führt über eine kleine Brücke, verläuft dann noch weitere 100 Meter parallel zum Ufer und führt Sie direkt zum Forsthaus Junkernthal“, hatte mir Berufsjäger Helmut Hilpisch die letzten Meter zu ihm nach Kirchen-Wehbach (Rheinland-Pfalz) beschrieben. Geschafft – links ist bereits das wunderschöne Schloss der Familie v. Hövel zu erkennen. Kurz darauf stehe ich vor dem nicht weniger schönen, malerisch gelegenen Forsthaus, in dem Hilpisch mit seiner Frau und seinen beiden Kindern wohnt.

Der Revieroberjäger wartet bereits am Zaun und empfängt mich mit einem sympathischen Lächeln. „Schön, dass Sie da sind“, sagt der Angestellte des v. Hövelschen Forstbetriebs, der sich hauptsächlich um die Planung der Jagden, die Abschusspläne und deren Erfüllung sowie um die Vermarktung des Wildbrets kümmert. Neben ihm sitzen seine drei Nachsuchenhunde – ein Wachtel und zwei

Hannoversche Schweißhunde – und wedeln freudig mit ihren Ruten. Als ich das Grundstück betrete, dürfen sie den unbekanntesten Gast kurz begrüßen – dann legt der 48-Jährige die Hunde vor der Gartenbank ab.

Ein kurzer „Smaltalk“, schon sind wir auf dem Weg in Richtung Schloss, das nur ein paar Minuten Fußmarsch vom Forsthaus entfernt liegt. Hier befindet sich die Wildkammer. Der Raum ist etwa 20 Quadratmeter groß, hell, gefliest und sauber. Aufgrund der dicken Mauern ist es angenehm kühl. Links und rechts stehen zwei Edeltahltische, auf einem der beiden die geeichte Waage und gleich daneben das große Profi-Vakuumiergerät. Links hinten ist die große Kühlzelle, in der bis zu zehn Sauen oder Rehe Platz

Helmut Hilpisch weiß, worauf es bei der Wildbretvermarktung ankommt. Kunden heißt er im Forsthaus willkommen

finden. Kleiner dürfte die Kühlung auch nicht sein, denn schließlich betreut Revieroberjäger Hilpisch fast 1 600 Hektar, und da fällt in Spitzenzeiten schon einiges an Wildbret an. „Pro Jahr erlegen wir zirka 50 Stück Schwarzwild und 140 Rehe. Durch den Verkauf des Wildbrets erzielen wir 12 bis 14 Euro pro Hektar“, sagt der Berufsjäger stolz. „Bis zum Zerwirken hängt das Wild in der Decke oder Schwarte bei sieben Grad Celsius vier bis fünf Tage in der Kühlzelle, um zu reifen.“

Ein neugieriger Blick ins Innere der Zelle; Natürlich ist sie auch heute gut gefüllt. Zwei Frischlinge und drei Rehe hat der Waidmann in den vergangenen Tagen erlegt. Alle fünf hängen nun mit dem Haupt nach unten an blanken Metzgerhaken. „Dadurch kühlen die Stücke besser aus“, weiß Hilpisch. „Vor allem bei schwerem Schwarzwild ist das sehr wichtig. Sonst leidet ganz schnell die Qualität des Wildbrets – trotz sofortiger Kühlung.“ Was auffällt: Beim Blick in die Bauchhöhle sind bei allen Stücken die Nieren noch nicht herausgelöst. Warum das so ist, will mir der Fachmann beim Zerwirken erklären.

Ein kurzer Blick auf die Abschussliste, schon weiß der Berufsjäger, welches Reh den Reifeprozess bereits vollendet hat. Damit es keine Verwechslung gibt, bekommt jedes Stück, das aus dem Revier in die Kühlkammer kommt, einen Zettel, auf dem Altersklasse, Erlegungsdatum, Geschlecht, Gewicht, Nummer in der Abschussliste und Wildart vermerkt sind. Anhand einer Nummer kann Hilpisch so jederzeit erkennen, um welches Stück es sich handelt, selbst wenn es bereits in Rücken, Keulen, Blätter und Gulasch zerwirkt wurde. Die „Identitätsnummer“ ist später auch auf den Preisschildern der verpackten Stücke zu finden. Damit bietet die „v. Hövelsche Wildkammer“ einen Service an, den Verbraucherschützer schon lange fordern. Für Helmut Hilpisch und die Forstverwaltung ist das allerdings seit Jahren ganz normal.

Inzwischen vermarktet der Berufsjäger seit 20 Jahren Wild für seinen Dienstherrn. Wie es dazu kam? Irgendwann waren es beide leid, die oft stark schwankenden, jedoch langfristig immer weiter fallenden Wildbretpreise für Wild in der Decke beziehungsweise in der Schwarte zu akzeptieren. Die Wildkammer des Schlosses wurde kurzerhand zum modernen Zerwirkraum ausgebaut. Die meisten Einrichtungsgegenstände – Edeltahltische,



FOTOS: CHRISTIAN SCHÄTZE

Sauber und geordnet hängen die Frischlinge und Rehe an den Hinterläufen in der Kühlzelle. Dadurch kühlen die Stücke schneller aus, was der Qualität des Wildbrets zugute kommt



Den Finger als Maß: Beim Rücken muss der Jäger aufpassen, die Rippen nicht zu weit oben zu kappen



Im Kniegelenk werden mit wenigen gezielten Schnitten Ober- und Unterschlegel getrennt. Der untere Teil wird zu Gulasch verarbeitet, der obere kommt als „Keule“ in den Verkaufsladen

Wildgalgen, Fleischerhaken und Regale beispielsweise – besorgte Hilpisch von einer Metzgerei, die aufgelöst wurde. Den Rest kaufte er im Fachhandel.

Schon liegt das erste Stück Rehwild, ein Bockkitz, auf der Waage. „Aha, knapp neun Kilogramm“, sagt der Berufsjäger und notiert das Gewicht in seinen Unterlagen. Dann hängt er es an den Wildgalgen, greift sich eins der zahlreichen an der Wand befestigten Messer und fängt an, die Decke unterhalb des Hauptes zu durchtrennen. Mit wenigen Handgriffen ist das Bockkitz

aus der Decke geschlagen. Bevor es weitergeht, wäscht sich der Berufsjäger gründlich die Hände. „Das mache ich immer so, wenn ich die Decke abgezogen habe und nur noch mit dem Wildbret zu tun habe“, erklärt er. „Die Hygiene ist bei der Wildbretverarbeitung und -vermarktung das A und O“, mahnt der Berufsjäger mit ernster Miene. „Das fängt jedoch nicht erst in der Kühlkammer an, sondern bereits auf der Jagd“, fügt er hinzu und spielt damit auf die so genannten grünen Schüsse (Pansen-treffer) und übel zerschossene Stücke an.

„Keine Frage, man kann mal schlecht abkommen. Wer jedoch auf hochflüchtiges oder spitz wegziehendes Rehwild schießt, nimmt das billigend in Kauf. Dem ist das Wildbret scheinbar egal“, bringt er es kritisch auf den Punkt. Genauso wichtig sei jedoch das sachgemäße Aufbrechen. „Wer es kann, vermag selbst bei einem verunglücktem Schuss noch was zu retten. Wer es nicht drauf hat, wird das ganze Stück verderben.“

Während des Gespräches hat der Westerwälder bereits die Blätter vom Wildkörper getrennt und sie penibel von Schweißresten und Lymphdrüsen befreit. Nun tupft er sie mit Küchenkrepp trocken und verfrachtet sie in das Vakuumiergerät. Kaum eine Minute später liegt das professionell verpackte Stück auf der Waage. Schnell das Etikett mit dem Haltbarkeitsdatum, Gewicht, Preis pro Kilogramm, tatsächlichem Kaufpreis und Nummer des Stückes drauf – fertig.

In einer für den Laien unglaublichen Geschwindigkeit zerwirkt Hilpisch, der auch Metzgermeister hätte werden können, das Bockkitz. Dabei ist er immer darauf bedacht, dass nur Fleisch bester



Erst kurz vor dem Einschweißen des Rückens werden die Nieren entfernt. Das schützt die empfindlichen Lenden vor dem Austrocknen

in „Rücken“, „Keulen“, „Blätter“ und „Gulasch“ unterteilt. Das soll es den Kunden leicht machen, sich zu orientieren.

Das alles hat natürlich seinen Preis. So nimmt die „v. Hövelsche Wildkammer“ für das Kilogramm Rehkeule 17,50 Euro, Rücken (mit Filet) 19,50 Euro, Blatt 11,20 Euro und Gulasch 13,20 Euro. Schwarzwild kostet in etwa dasselbe. Dennoch rennen die Kunden dem Berufsjäger und Wild-

Qualität in die Tüte kommt. Es lohne sich nicht, um ein paar Gramm zu feilschen, sagt er. Die Leute seien heute sehr anspruchsvoll und würden einem nicht verzeihen, wenn man ihnen etwas verkauft, das nicht einwandfrei ist. Hilpisch: „Jemanden, den man einmal enttäuscht hat, kann man nämlich aus seiner Kundenliste streichen, weil er nie mehr wiederkommt, um etwas zu kaufen.“

Daher wird alles, was nicht entsprechend aussieht, entfernt und wandert in den „Hundeimer“. „Röhrenknochen und Knochensplinter sortiere ich aus“, sagt der passionierte Berufsjäger.

Nun sind die Keulen dran. Wie im Schlaf findet der Berufsjäger die richtigen Stellen, setzt das scharfe Zerwirmesser an und löst mit wenigen Schnitten die Keulen vom Beckenknochen. Behutsam legt er die beiden Fleischstücke auf den blitzenden Edelstahltisch – durchtrennt anschließend Bänder und Sehnen des Kniegelenks. Ein kleiner Dreh, ein kurzer Knack – schon sind Ober- und Unterschenkelbein getrennt.

Wieder wirft der Perfektionist einen prüfenden Blick auf das Wildbret und nickt zufrieden. „Sieht doch gut aus, oder?“ Ein Lächeln huscht über sein Gesicht. „Viele verkaufen die Keule samt Unterschenkel. Wir nicht. Am Unterschenkel ist doch mehr Knochen als Fleisch – allerdings gutes Gulaschfleisch.“

Nach dem Entfernen der Rippen kommt das beste Stück dran – der Rücken. Noch immer sind die Nieren im Stück. Warum, erklärt der Revieroberjäger so: „Lässt man die Nieren im Wildkörper, schützen diese und deren Häute die Lenden vor Verschmutzungen und dem Austrocknen. Entfernt man die beiden Organe erst kurz vor dem Portionieren, bleiben die Lenden geschützt – zur Freude der Kunden.“ Nun löst er sie heraus und legt sie zur Seite.

Auf Höhe des dritten, vierten Brustwirbels trennt der Fachmann Hals und Rücken. In Windeseile wird der Träger von Sehnen und Bindehäuten befreit und in



Klein, handlich, küchenfertig: Vor allem hochwertiges Gulasch eignet sich, um Kunden Wildbret schmackhaft zu machen

Gulaschwüfel verarbeitet. Auch hier wird wieder penibel aussortiert, woran sich der Kunde stören könnte. „Beim Gulasch sind wir sehr genau. Wer glaubt, minderwertiges Fleisch noch in Gulasch umwandeln zu können, hat sich geschnitten“, sagt Hilpisch. Gerade Neukunden würden sich nämlich oft zuerst für die kleinen, handlichen Portionen begeistern, bevor sie sich an die größeren, vermeintlich schwierigeren Sachen, wie Keulen oder Rücken, trauten. Schinken und Wurst produziert die Wildkammer nicht. Denn dadurch würde der Betrieb eine fleischhygienische Grauzone betreten, die bald die Veterinäre und noch mehr Vorschriften auf den Plan rufen würde.

Stücke, die nicht sofort verkauft werden, kommen in eine der riesigen Gefriertruhen. Fein säuberlich sind die Fächer

händler förmlich die Bude ein – ohne dass große Werbeaktionen gestartet werden mussten. „Wild muss man nicht verschleiern. Nach diversen Fleischskandalen und Rinderwahn wissen die Kunden die Qualität des Wildbrets aus den v. Hövelschen Revieren zu schätzen und empfehlen uns weiter“, sagt der „Wildhändler“ stolz. Und stolz sein kann er – zahlreiche Stammkunden, aber auch

Leute, die sich nur ab und zu einmal Wild gönnen, besuchen regelmäßig das schlossnahe Forsthaus. Viele kaufen ganze Stücke – zerwirkt und vakuumverpackt versteht sich. Wer möchte, erhält noch ein paar kostenlose Wildrezepte, manchmal auch ein kleines Geschenk – einen Flaschenöffner aus einer Rehstange beispielsweise. „Bei uns ist der Kunde eben König“, sagt Hilpisch und lächelt. 🌿



Adress-Kasten:

Freiherr v. Hövelsche Rentei
Wildkammer/Helmut Hilpisch
Forsthaus Junkerthal
57548 Kirchen-Wehbach
Tel. 0 27 41/88 25