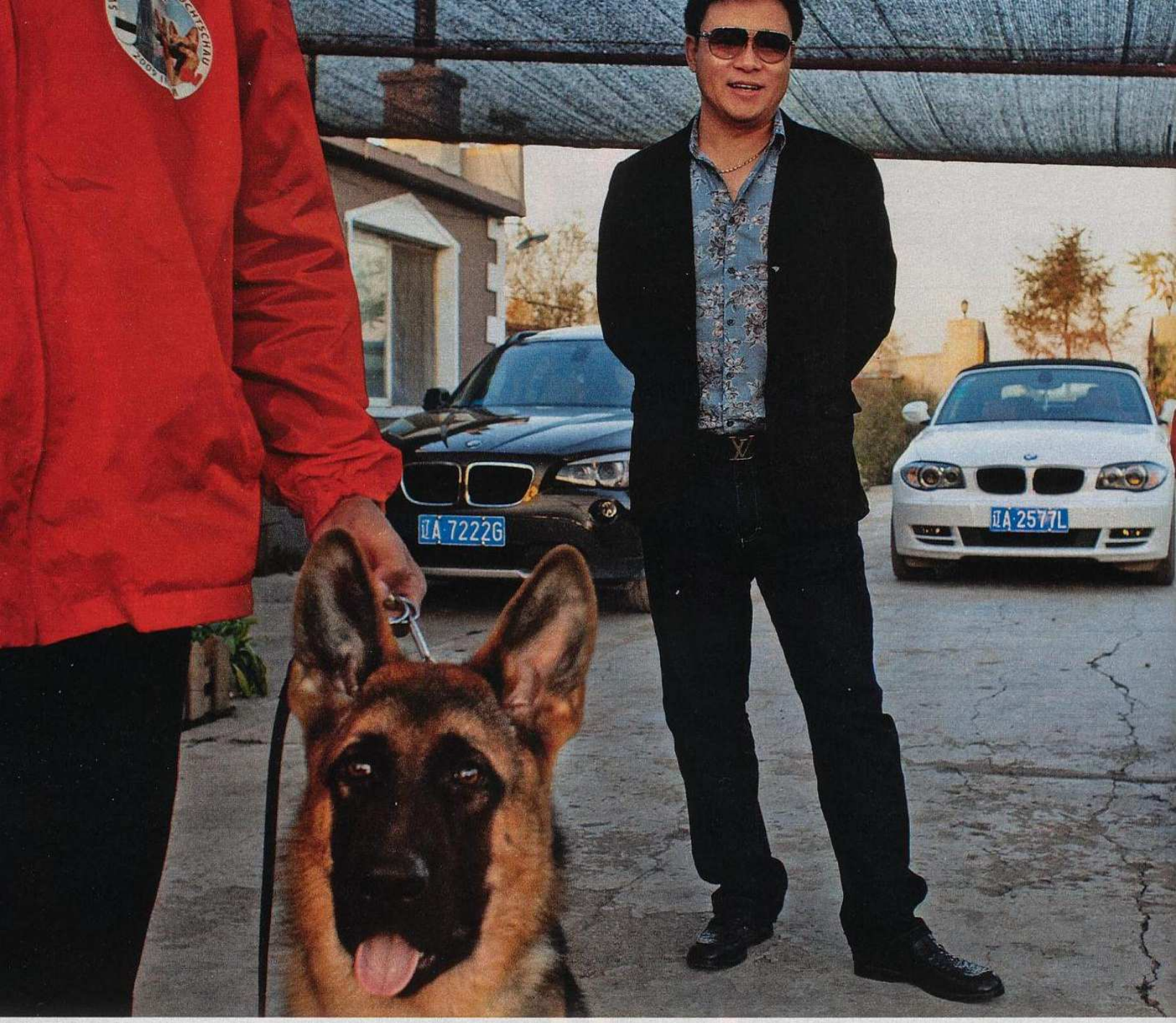
Exportschlager: Chinesische Züchter wie hier in Shenyang im Nordosten Chinas tragen stolz das Emblem der deut-

timeter groß. Schätzwert eine halbe Million Euro: Ober von Bad Boll. Vorzeigerüde aus der Zucht von Hans-Peter R. von der Schwäbischen Alb

In China mögen sie Hunde

Weltweit steigt die Nachfrage nach dem DEUTSCHEN SCHÄFERHUND, vor allem in Fernost gilt er als Prestigeobjekt „made in Germany". Zuchtschau-Gewinner erzielen sechsstellige Preise – ein Millionengeschäft, in dem munter gemauschelt wird



Oben angekommen: Li Yan (Mitte) mit zwei Angestellten, zwei seiner teuren Hunde aus Deutschland und zwei seiner teuren Autos aus Deutschland

Von **FELIX HUTT** (Text), **DAVID HOGSHOLT** und **PETER RIGAUD** (Fotos)

Einmal im Jahr verlässt Herr Li seine Hunde, seine Frau und seine kleine Tochter, um mit anderen wohlhabenden chinesischen Schäferhundfreunden nach Deutschland zu fliegen. Im vergangenen Jahr landeten sie am 30. August in Frankfurt. Nach ihrer Ankunft ruhten sie sich ein wenig aus, gingen essen und deckten sich an der Frankfurter Filiale der Bank of China mit Euroscheinen ein. Ohne Bares keine Hunde. Das kennen sie als deutsches Gesetz, sie machen den Trip ja nicht zum ersten Mal.

Zwei Tage später ließen sie sich mit ihren Dolmetschern in Mercedes-Benz-Neunsitzern nach Nürnberg fahren, wo die Bundessiegerzuchtschau (BSZS) 2011 des Vereins für deutsche Schäferhunde e. V. stattfand.

Li Yan ist 35 Jahre alt, ein durchtrainierter Mann mit kindlichem Gesicht. Er hat den Bedarf seiner Landsleute an deutschen Schäferhunden früh erkannt und ist damit ein reicher Mann geworden. Sein Zwinger liegt in einem Vorort Shenyangs, einer Industriestadt im Nordosten Chinas. Sechs Mitarbeiter kümmern sich dort um die 15 Hunde, die Li zurzeit im Zwinger hält, für den teuersten hat er 120 000 Euro bezahlt.

Nicht nur in China gelten deutsche Schäferhunde als Statussymbol, mit dem sich die Reichen schmücken wie mit einem BMW oder einer Yacht. Weltweit ist der Schäferhund „made in Germany" begehrt wie nie. Die Kasse klingelt, für Hundeschau-Sieger zahlen ausländische Züchter bis zu einer halben Million Euro. Dabei

gelten die Chinesen als die besten Kunden mit den dicksten Portemonnaies. Im Reich der Mitte gibt es mehr als 50 000 Schäferhundbesitzer, der Markt wächst rasant.

Inzwischen interessieren sich auch die deutschen Finanzämter für die lukrativen Geschäfte. Unlängst veröffentlichte ein Ermittler einen Bericht in den „Zentralen Fahndungsnachrichten", dem internen Netzwerk deutscher Steuerfahnder. Detailliert beschreibt er, wie erhebliche Summen am Fiskus vorbeigeschleust werden. Viele Züchter, heißt es dort, versuchten ihre Hundezucht als „steuerlich unbeachtliche Liebhaberei" darzustellen. Oder sie gäben die Kosten viel zu hoch und die Einnahmen viel zu niedrig an. Zudem verstießen sie bei Auslandsgeschäften – sobald sie keine schriftlichen Kaufverträge abschlössen – gegen das Gesetz. Der Bericht erklärt, worauf bei Besichtigungen der Zuchtstätten zu achten sei, und regt an, die Branche ins Visier zu nehmen. Das könnte sich lohnen: Der jährliche Umsatz der größten deutschen Zwinger wird nach den Berechnungen von Experten auf weit über 100 Millionen Euro geschätzt.

Viel Geld verdienen die Züchter schon durch sogenannte Deckakte. Ein Rüde darf pro Jahr 60-mal in Deutschland und 30-mal im Ausland decken. Der Preis ist jeweils Verhandlungssache, die Art der Bezahlung nicht: Cash. Die Deals werden in der Schäferhundwelt oft per Handschlag gemacht, wie früher auf dem Pferdemarkt. Geht man von durchschnittlich 500 Euro pro Deckakt aus und von 70 Deckakten pro Jahr, bringt ein Rüde 35 000 Euro jährlich ein. Das ist konservativ geschätzt, denn bei prämierten Rüden decken zu lassen kann schnell das Doppelte kosten. Viele Großzüchter besitzen nicht einen, sondern vier, fünf oder mehr Rüden. Das ergibt eine nette sechsstellige Summe im Jahr.

Das ist aber noch nicht alles. Viel mehr Geld können die Züchter mit dem Verkauf ihrer Hunde verdienen. Der Preis richtet sich nach seinem Alter, seiner Abstammung, aber vor allem nach den Bewertungen, die er auf den Schauen der Orts- und Landesgruppen und auf der BSZS erzielt. Je besser die Platzierungen, je mehr Auszeichnungen, desto teurer der Hund.

Über die Platzierungen und somit den Wert der Hunde entscheiden Zuchtrichter. Von denen sind viele selbst Züchter. So kennt man sich und teilt das Interesse, dass die Hunde gut bewertet werden, damit sie Spitzenpreise erzielen.

Ein gutes Beispiel, wie die Klüngelei in der Praxis funktioniert, ist der Fall „Toni von der Rieser Perle". Der Rüde kam am 1. Oktober 2008 auf die Welt, seine Besitzer: Andrea und Jürgen S. Sie wohnen in Oberbayern und verkaufen, neben ihren Jobs in einer Druckerei, immer mal wieder einen Hund. Nachdem Toni auf seinen ersten Schauen gut abschnitt, meldete sich ein Zuchtrichter bei dem Ehepaar, der ihnen beim Verkauf seine Hilfe anbot. Gegen dieses Angebot hatten sie nichts einzuwenden. Ihr Toni wurde auf den nächsten Schauen immer mit Spitzenplätzen bedacht, obwohl Hundekenner sagen, dass er ein guter, aber bei Weitem kein Klassehund sei. Nach einiger Zeit eröffnete der Richter Andrea und Jürgen S., dass nun die Zeit gekommen sei, mit Toni ordentlich Geld zu machen.

Die Sache funktionierte, wie immer: Eine Taiwanesin, die deutsche Schäferhunde kauft und sie in Asien weiterveräußert, bekundete großes Interesse. Dank Tonis tollen Platzierungen konnte sie ihren Kunden einen vielfach prämierten Hund anbieten. Toni wurde für 150 000 Euro verkauft, 80 000 Euro erhielten Jürgen und Andrea S., 70 000 Euro Provision strich der Richter ein. Und der Hund? Toni von der Rieser Perle lebt heute in einem Zwinger in Jilin, China.

Auf der BSZS in Nürnberg trat das Ehepaar S. im vergangenen Jahr mit der jungen Hündin Ilari vom Hühnegrab an. Sie gehörte zur Hälfte ihnen und zur Hälfte einem Zuchtrichter, der auch in Nürnberg richtete. Ilari vom Hühnegrab wurde direkt nach der Schau an einen Chinesen verkauft. Ihre Platzierung: Erste. Ihr Preis? Pssst. Sechsstellig, mehr wird nicht verraten.

So funktionieren die Geschäfte in der deutschen Schäferhundwelt, über die niemand gern redet. Kein Wunder, denn der gewerbsmäßige Handel mit Schäferhunden ist laut dem Verein für deutsche Schäferhunde e. V. verboten. Verstöße ahndet der Verein jedoch nur, wenn sie ihm gemeldet werden. Aber wer zeigt schon die eigene Mauschelei an?

Hans-Peter R. zum Beispiel findet es „völlig unproblematisch", dass er Züchter, Besitzer, Verkäufer, Zuchtrichter und hoher Funktionär seiner Landesgruppe ist. „Wo soll denn da ein Problem sein?", fragt er. R. züchtet seit 40 Jahren. Er verkauft viele Hunde, nur seine Weltmeister bleiben bei ihm, bis sie sterben und er sie im Garten begräbt. In Nürnberg war er auch wieder dabei – als Zuchtrichter. Seine Frau reichte den hochkarätigen Gästen Getränke. →

Vorzeigeobjekte: Auf der Bundessiegerzuchtschau, hier 2011 im Nürnberger Fußballstadion, präsentieren die deutschen Züchter ihre besten Tiere

Li Yan und seine Reisegruppe aus China kamen am Morgen des 2. September am Stadion an, in dem normalerweise der 1. FC Nürnberg seine Heimspiele austrägt. Um das Gelände parkten Tausende Autos und Wohnmobile, an die klimatisierte Anhänger gekoppelt waren, in denen Schäferhundbesitzer ihre Tiere aus Deutschland, aber auch aus Skandinavien, Osteuropa, Italien und Frankreich nach Nürnberg gefahren hatten.

Die Chinesen erhielten von Hostessen ihre VIP-Pässe, die ihnen Zugang zur Ehrentribüne verschafften. Zu der Gruppe gehörte neben Li Yan auch Chen Jinfei, laut „Forbes" einer von Chinas „Richest 400". Er ist Präsident des Chinesischen Schäferhundvereins und wurde von den deutschen Verantwortlichen besonders hofiert, weil die Chinesen großen Umsatz machen und Chen Jinfei die Schau in Nürnberg mit 10 000 Dollar gesponsert hatte.

Präsident Chen durfte mit seiner Dolmetscherin in Nürnberg sogar dahin, wo eigentlich nur die Richter Zutritt haben: in den Zuchtring auf dem Rasen, den Hunden ganz nah. Li Yan und die anderen Chinesen nahmen auf der Ehrentribüne Platz, die sie sich mit Japanern, Brasilianern, Pakistanis, Guatemalteken, Indern und Herren aus den Golfstaaten teilten. Alles potenzielle Käufer, die ihre Dolmetscher mitgebracht hatten.

Unten auf dem Rasen wurden derweil die Hunde von Hundeführern durch den Ring geführt. Die Richter bewerteten unter anderem die Anatomie der Tiere, ihr Fell, ihren Gang und vor jeder Prüfung mit einem Pistolenschuss ihre Furchtlosigkeit. Zehntausende Zuschauer feuerten ihre Lieblinge von den Tribünen aus an, es gab Szenenapplaus, wenn ein Hund besonders elegant trabte, und Pfiffe, wenn das Volk mit der Bewertung der Richter nicht einverstanden war. Helfer auf der Tribüne machten mit Rasseln und Trillerpfeifen Lärm, damit die Ohren der Hunde aufgestellt blieben.

Herr Li kaufte dieses Mal in Nürnberg zwei Hunde. Die Kontakte werden auf der Schau geknüpft. Die großen Deals finden später im Zwinger statt.

Li spreche wenig Deutsch und könne nur zwei Arten von Vokabeln, erzählte er: „Zahlen. Die brauche ich, um mit den Deutschen Geschäfte zu machen. Und ‚steh', ‚fass' und ‚sitz' – damit mich meine Hunde verstehen." Der teuerste Hund, den er bisher erwarb, hieß Yimmy van Contra und kostete 160 000 Euro. Einen Siegerhund hat Li Yan sich bisher noch nicht geleistet. Vor drei Jahren kaufte er bei der BSZS in Ulm für 120 000 Euro den Rüden Dax de Intercanina, der bald darauf an einer Magenverdrehung starb.

Die deutschen Züchter geben für ihre Hunde keine Garantie. Wenn sie nach dem Transport, der häufig mit einem spezialisierten Frachtunternehmen durchgeführt wird, krank werden, wenn sie deckunfähig sind oder sterben, haben die Käufer Pech gehabt. „Diese Einstellung können sich die deutschen Züchter nur leisten, weil ihre Hunde auf dem Weltmarkt so begehrt sind", sagt Li Yan.

Aber für ihn lohnt sich das Geschäft mit den Deutschen trotzdem. Er kann deutsche Schäferhunde in China und Asien mit rund 30 Prozent Aufschlag verkaufen. Zudem nutzt er die Hunde für seine Zucht. Für einen Deckakt kann er 1200 Euro und mehr verlangen.

Vor Kurzem hat er sich für 250 000 Euro ein neues, 50 Hektar großes Grundstück gekauft, er wird 400 000 Euro in einen neuen Zwinger investieren. Da will Li Yan Hunde züchten, die mit den deutschen mithalten können. Oder noch besser sind. ✶

Mit Recherchen von Xifan Yang

Auf dem Sprung: Hans-Peter R., sein Rüde Ober und nahe Verwandte