




In China mögen sie Hunde

 Hier tippen
für mehr Text





Angestellte des
Hundezüchters Li
Yan in seinem Büro
in Shenyang

tausende 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.





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

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 abschlossen – 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