



De Jong Marinelife war mein letzter Klient, den ich für das Marine Aquarium Council (MAC)¹ betreute. Er war, soweit ich weiß, auch der letzte, der zertifiziert wurde. Mittlerweile existiert MAC nur noch auf dem Papier. Es erstaunt mich zu sehen, wie die Überreste einer Organisation benutzt werden, um daraus Kapital zu schlagen. MACs Einfluss scheint heute größer als früher zu sein. Totgeglaubte leben länger, lautet ein Sprichwort. Warum das so ist, möchte ich gerne von Arie De Jong, dem Inhaber der Firma De Jong Marinelife, erfahren. Seine MAC-Zertifizierung läuft im nächsten Jahr (2012) aus.

Als US-Organisation hatte MAC von Anfang an einen schweren Stand in Europa. Dies zu ändern, war damals meine Aufgabe. So kam ich in Kontakt mit Großhändlern in Deutschland, Frankreich, Italien und Holland. Ich weiß, dass Arie De Jong eine Zertifizierung anstrebte, weil immer mehr Kunden danach fragten. Durch den Druck öffentlicher Aquarien und großer NGOs, die Mitte 2000 Aufklärungskampagnen starteten - wir erinnern uns an die Kontroverse zu Disneys *Findet Nemo*, oder an die Gifffischerei -, wurde langsam die Luft für Importeure knapp. Das Thema der Nachhaltigkeit machte die Runde und nahm durchaus bedrohliche Ausmaße für den Meerwasserhandel an.

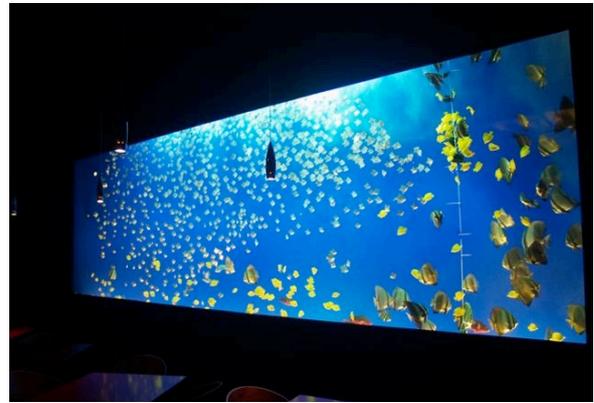
Arie De Jong war einer der ersten, die der Gründung einer neuen Organisation aufgeschlossen gegenüberstanden. Als klar wurde, dass MAC seine Aktivitäten mehr und mehr runterfahren würde, begannen wir uns als Sustainable Aquarium Industry Association (SAIA)² zu konstituieren. Arie stellte seinen Messestand auf der INTERZOO 2008 zur Verfügung, um erste Kontakte mit der Aquarienindustrie zu ermöglichen. Kurz vor der Gründungsversammlung teilte uns Arie De Jong mit, dass er seine Aktivitäten bei SAIA ruhen lassen wollte, weil er sich "*nicht 100% sicher*" sei und "*mit OFI³ und MAC darüber diskutieren*" wolle. Uns blieb nichts anderes übrig, als seine Entscheidung zu akzeptieren. Wir fragten uns allerdings, was der Grund für diese Meinungsänderung war.

¹ **Marine Aquarium Council (MAC)** - ehemalige Organisation aus den USA, die sich der Transformierung des Meerwasserhandels (*Transformation of the Marine Aquarium Trade*) verschrieben hatte

² **Sustainable Aquarium Industry Association (SAIA)** - Europäischen Organisation für all jene, "*die sich einen nachhaltigen und ethisch vertretbaren Handel mit Meeresorganismen wünschen.*"

³ **Ornamental Fish International (OFI)** - Internationale Handelsorganisation für Süß- und Meerwasserhändler

Der Auslöser, ins holländische Gelderland zu fahren, um mit Arie De Jong zu reden, war ein Foto, das auf der diesjährigen Schweizer Uhrenmesse gemacht wurde. Der Uhrenhersteller BREITLING hatte ein gigantisches Aquarium zu Dekorationszwecken aufgebaut, indem tausende gelbe Doktoren schwammen. Diese stylische Aktion war durchaus etwas fürs Auge. Aber von artgerechter Haltung konnte hier keine Rede sein. Ich wollte wissen, was sich Arie dabei dachte.



Schmidt: *Wie kam es zur Zusammenarbeit mit der Firma BREITLING?*

De Jong: *Jemand vom Ozeanographischen Museum Monaco fragte mich, ob ich Fische liefern könne.*

Schmidt: *Nicht sehr artgerecht, wenn ich mir die Bilder anschau. Darf ich wissen, wie hoch die Sterberate während der Show war?*

De Jong: *Die lag aufs Ganze gesehen bei circa 1% (Import, Versand, Ausstellung - Anm. der Autorin). Zur Haltung möchte ich noch folgendes anmerken: Gelbe Doktoren sind Freischwimmer und benötigen eigentlich keine Dekoration im Becken. Zumindest nicht für die Dauer einer einwöchigen Ausstellung. Fische, die ich aus Asien oder dem pazifischen Raum importiere, sehen sich mitunter größeren Strapazen ausgesetzt. Um Missverständnisse vorzubeugen, diese Ausstellung ist von Profis organisiert und durchgeführt worden. Es galten höchste Anforderungen hinsichtlich Wasserqualität und Pflege. Gefüttert wurde mit Nori Algen.*

Schmidt: *Du nimmst, wenn ich Dich recht verstehe, die Fische wieder in Deine Obhut. Fische mieten, ist das ein neuer Trend?*

De Jong: *Nein, auf keinen Fall. BREITLING ist diesbezüglich mein einziger Kunde. Ich habe zugestimmt, weil wir den höchsten Ansprüchen gerecht werden würden.*

Was BREITLING mit seinem Auftritt beabsichtigt, ist übrigens im Internet nachzulesen. Die Luxus-Uhrenmarke möchte sich von gewöhnlichen Präsentationen auf Messen abheben. Überdimensionale LCD-Bildschirme hat doch inzwischen jeder! Ein so genanntes *Lebend-Display* ist eine nette Marketingidee, wenn auch von zweifelhafter Moral. Darf man Lebewesen zu Dekorationszwecken verwenden? Mittlerweile sieht man sie in Arztpraxen, in der Hotellobby, auf Flughäfen usw. Diese Art der Haltung lehnen die meisten Hobbyaquarianer ab, weil hierbei nicht das Tier im Vordergrund steht. Den Rundumservice übernehmen spezielle Firmen - vom Aufbau der Anlage bis hin zur täglichen Routine, wie das Füttern oder das Reinigen der Filteranlagen. Am meisten wundert mich, dass ein weltberühmtes Aquarium, welches sich der Aufklärung und der Forschung verschrieben hat, in dieser Sache vermittelt haben soll. Ich bemühte mich um Aufklärung bei den Verantwortlichen in Monaco. Leider ohne Erfolg.

Schmidt: *Weil wir gerade beim Thema sind. Wie ethisch ist der Handel mit marinen Organismen?*

De Jong: Keine leicht zu beantwortende Frage. Meiner Meinung gehören Transshipping und Onlinegeschäfte nicht dazu, aber diesem Trend ist schwer beizukommen. Der Kunde diktiert, wo es in Bezug auf Preis und Qualität langgeht.

Schmidt: Machst Du nicht auch Transshipping und belieferst Onlinehändler?!

De Jong: Ja, aber nur in sehr geringem Umfang. Hauptsächlich tue ich es, um mich am Markt zu behaupten. Meine Einnahmequellen sehen anders aus.

Schmidt: Du arbeitest, wie ich weiß, viel mit öffentlichen Aquarien zusammen. Kannst Du mir einen detaillierteren Einblick geben?

De Jong: De Jong Marinelife besitzt eine Halterungsanlage, die für große Tiere wie Haie, Rochen oder Zackenbarsche geeignet ist. Diese speziellen Becken sind kreisförmig und erlauben einen Wasseraustausch, der immens ist - für die Befindlichkeit von Haifischen außerordentlich wichtig. Circa 1 Million Liter Wasser zirkulieren tagtäglich in unseren Systemen. Aber wir halten nicht nur, wir haben auch die Möglichkeit, Tiere artgerecht zu transportieren. Gerade eben ist einer unser Spezialtransporter nach Georgien unterwegs. Ganze zwei Wochen dauert die Reise. Mit an Bord sind zwei meiner besten Mitarbeiter, die unentwegt die Wasserwerte im Auge haben. Transporte dieser Art können nur ganz wenige Firmen machen. Wie so etwas geht, kannst du auf meiner Webseite anschauen⁴.



Haibecken



Spezielle Halterung Haie, Rochen und Kaltwasserfische

Schmidt: Gibst Du den verantwortlichen Kuratoren auch Tipps, was den Besatz angeht?

De Jong: Ja, manchmal. Für gewöhnlich lassen die sich nicht gerne reinreden.

Schmidt: Aber wenn dann z.B. doch mal ein Fisch größer wird als gedacht und nicht mehr ins Aquarium passt?

De Jong: Auch da kann ich helfen. Ich hab so eine Art Tauschbörse und nehme Tiere in Pflege, bis ein neues Zuhause gefunden ist.

Ich erzähle Arie, dass mich vor ein paar Wochen eine Anfrage von einem Aquarianer erreichte. Eine zu groß gewordene Muräne dezimierte seinen wertvollen Fischbestand. Ob ich nicht wüsste, wohin das Tier gegeben werden könnte...

De Jong: Ja, so etwas geschieht manchmal.

Schmidt: Was ist mit den Händlern, die bereitwillig alles verkaufen, was von der Kundschaft

⁴ www.dejongmarinelife.nl

gewünscht wird?

De Jong: Dazu kann ich nichts sagen. Ich verkaufe nicht an Privatpersonen. Wie auch immer, ich bin überzeugt, dass die meisten Einzelhändler verantwortungsbewusste Menschen sind und ihren Kunden umfassend beraten.

Schmidt: Wie hat alles bei De Jong Marinelife angefangen?

De Jong: Meine Eltern hatte 1958 einem kleinen Laden mit Namen SCALARE eröffnet. Sie waren die ersten in Holland, die marine Organismen anboten. Als Heranwachsender konnte ich mich der faszinierenden Aquarienwelt nicht entziehen und habe das Geschäft von der Pike auf gelernt. Anfang der 80er Jahre änderten sich sowohl Name als auch Aktivitäten. Wir wechselten außerdem den Standort, um zu expandieren. Dadurch ist eine Anlage entstanden, die in Europa ihresgleichen sucht. De Jong Marinelife operiert weltweit und ist u.a. Geschäftspartner vieler Großaquarien und Zoologischer Gärten.



Eingewöhnungsanlage



Eingewöhnungsanlage mit Kompartiments

Schmidt: Was macht Euch so erfolgreich?

De Jong: In diesem Metier braucht es vor allem viel Erfahrung. Heutzutage traut sich jeder zu, einen Meerwasserhandel zu eröffnen. Viele Einzelhändler halten ein, zwei Jahre durch und verschwinden dann wieder von der Bildfläche. Den Preis dafür bezahlen in erster Linie die Tiere. Seit der Liberalisierung des holländischen Marktes vor ungefähr 15 Jahren sind spezielle Vorkenntnisse nicht mehr erforderlich. Meine Firma hingegen hat von Anfang an auf Know-how gesetzt.

Schmidt: Was sind Deine Verkaufsschlager? Kannst Du mir eine Top-5 der meistverkauften Fische nennen?



Hälterungsanlage



Quarantäne

De Jong: *Ocellaris, alle Amphiprionarten, Chromis viridis, Gramma loreto, Pterosynchiropus splendidus, Pseudochromis haben in ihrer Beliebtheit auch nach Jahren nichts eingebüßt.*

Schmidt: *Wie hoch ist der züchterische Anteil?*

De Jong: *Schätzungsweise 50%. Bei Korallen inzwischen sogar gut 90%*

Schmidt: *Das ist, was Fische betrifft, mehr als ich erwartet hätte. Woher kommen sie?*

De Jong: *Mehrheitlich aus Indonesien. Aber auch in Israel und den USA wird viel gezüchtet.*

Schmidt: *Kaufst Du auch bei europäischen Züchtern?*

De Jong: *Eher selten. Ich bin der Auffassung, dass in den Herkunftsländer gezüchtet werden sollte...*



Schmidt: *Unterstützt Du spezielle Projekte?*

De Jong: *Ich unterstütze meine Geschäftspartner, indem ich große Mengen in Auftrag gebe. Manchmal bezahle ich im Voraus, damit erforderliche Investitionen gemacht werden können. Umgekehrt erwarte ich kurze Transportzeiten, was sich später an der Qualität leicht ablesen lässt. Von so genannten Projekten - wenn du finanzielle Beteiligungen vor Ort meinst – lasse ich die Finger. Die haben sich bei mir nie wirklich bezahlt gemacht.*

Ja, mit Projekten in Ländern wie Indonesien oder den Philippinen ist das so eine Sache. Es braucht an erster Stelle verlässliche Partner vor Ort. Die zu finden, kann sich als äußerst schwierig erweisen. Da kann es schon mal passieren, von heute auf morgen mit abgeschnittenen Hosen dazustehen. Um erfolgreich zu sein, braucht es eine Menge Geduld und *Spucke* (wenn Sie verstehen, was ich meine). Das gilt für private Unternehmungen wie für gemeinnützige Organisationen.

Schmidt: *Du bist Mitglied bei OFI, einer Organisation, die vornehmlich im Süßwasserbereich tätig ist. Warum dort und nicht bei SAIA?*

De Jong: *Ganz einfach, weil sich OFI gegen Handelsbeschränkungen stark macht. Das unterscheidet sie erheblich von anderen Organisationen. Um ehrlich zu sein, ich glaube nicht wirklich an die Nützlichkeit von NGOs oder dergleichen. Zertifizierungen wie die von MAC hatten keinerlei Einfluss auf die Qualität. Es gab nur viel Getöse und eine große Verunsicherung bei der Kundschaft.⁵ Was wir brauchen, sind gute Lieferanten, die eng mit Fischer zusammenarbeiten.*

⁵ **Zum besseren Verständnis:** MAC-Zertifikate sind Ökolabel, die zum Ziel haben, die Nachhaltigkeit zu fördern. Der Wunsch, dass sich dadurch auch qualitativ etwas ändert würde, blieb leider unerfüllt. Fische aus zertifizierten Fanggebieten sind nicht nur genauso anfällig wie giftgefangene Fische, sondern auch teurer in der Anschaffung

Schmidt: MAC ist seit 2009 inaktiv. Weshalb verabschiedest Du Dich nicht von Deinem Zertifikat?

De Jong: Weil ich dafür viel Geld bezahlt habe?! Nein, im Ernst, ich bin eigentlich von der Idee einer third-party-certification (Zertifizierung durch Dritte - Anm. der Autorin) begeistert. Mit einem MAC-Logo bist du auch heute noch gut angesehen.

Schmidt: Das ist es?

De Jong: Das ist vor allem ein heikles Thema. Seit Jahren gibt es Versuche, den Meerwasserhandel in Misskredit zu bringen. Obwohl die Speisefischindustrie einen wesentlich größeren Einfluss auf die Umwelt hat, kritisiert man uns immer wieder, wenn es um Fragen der Nachhaltigkeit oder des Tierschutzes geht. Ich verstehe, dass ethische Aspekte eine immer größere Rolle spielen, aber in Bezug auf die Meeresaquaristik sollte man die Kirche im Dorf lassen.

Schmidt: Wie soll es Deiner Meinung nach laufen?

De Jong: Ich bin überzeugt, dass Sachverstand der Schlüssel zur Nachhaltigkeit ist. No knowledge, no survival. Der Markt reguliert sich von selbst. Es ist Aufgabe der Politik, die Rahmenbedingungen für einen Wildtierhandel zu schaffen. Eine sinnvolle Regulierung würde allen gerecht. Vor allem jenen, die glauben, eine schnelle Mark auf Kosten von Lebewesen machen zu können.

Obwohl (oder gerade weil) Arie De Jong schon seit Ewigkeiten im Geschäft ist, sind seine Aussagen für jemanden, der Handel und Hobbys gut zu kennen glaubt, überraschend. Ich schätze Menschen, die die Fähigkeit, über den eigenen Tellerrand zu blicken, nicht verlernt haben. Was uns verbindet, ist die Liebe zum Meer. Wie Verbundenheit und Interesse belohnt werden kann, zeigt die Geschichte der Entdeckung einer neuen Fischart durch Arie De Jong. Bei Importen aus der Karibik tauchten Exemplare auf, die niemand einordnen konnte. Wissenschaftliche Studien bestätigten diesen Anfangsverdacht, und seit einer Veröffentlichung im Jahre 2010 trägt ein kleiner Feenbarsch De Jongs Namen⁶.

Schmidt: Arie, ich danke Dir für dieses interessante und offene Gespräch.



⁶ **Gramma dejongi**, a New Basslet (Perciformes: Grammatidae) from Cuba, a Sympatric Sibling Species of *G. loreto* by Benjamin C. Victor and John E. Randall