



I

Ich stehe auf den Golanhöhen und blicke gen Osten. Nicht weit von hier tobt ein Krieg, der bisher 100.000 Zivilisten das Leben gekostet hat. Über 6 Millionen syrische Bürger, darunter viele Frauen und Kinder, sind auf der Flucht - und die Weltgemeinschaft schaut wieder einmal zu und tut nichts. Wie damals beim Völkermord in Ruanda oder beim Bosnienkrieg Mitte der 1990er Jahre.

Die Ambivalenz meiner Gefühle verschärft sich angesichts des Elends palästinensischer Siedlungen, die mir auf meiner Fahrt nach Bethlehem begegnen. Was hat sich der Staat Israel nur dabei gedacht, drumherum Sperranlagen zu errichten?

Auf der anderen Seite verstehe ich aber auch das Sicherheitsbedürfnis israelischer Bürger und Bürgerinnen. Die furchtbaren Attentate, die viele Menschenleben kosteten, rechtfertigen zweifelsohne drastische Maßnahmen. Aber mit dem Bau einer Mauer, so wie einst in Berlin, zementiert man einen Zustand, der keinen dauerhaften Frieden bringen kann.

-

Ähnlich verfahrenere Situationen finden sich an vielen Stellen der Welt. Wen wundert es, einen solchen Notstand auch in unserem Metier, der Meerwasseraquaristik, vorzufinden. Immer noch sterben innerhalb der Handelskette bis zu 90 % aller Fische, bevor sie ihren Bestimmungsort erreichen. Der Einsatz von Zyanid und die katastrophalen Hälterungsbedingungen auf Booten und beim *Middleman* dezimieren die Ausbeute in signifikanter Weise. Erst in der Exportstation können die gebeutelten Kreaturen „aufatmen“, bevor es in tiefer Dunkelheit auf die andere Seite der Welt weitergeht.

Bei uns werden sie aus ihren Plastiktüten befreit. Am PH-Wert kann man schnell erkennen, wie lange die Tiere unterwegs waren. Bei manchen kommt dann allerdings jede Hilfe zu spät. Vergiftet durch ihre eigenen Exkremente dümpeln die Kadaver in einer stinkenden Brühe. Manchmal auch gekocht, oder gefrostet wie Fischstäbchen¹.

Das alles klingt nicht schön. Kein Händler erzählt Ihnen diese kleinen Hintergrundgeschichten, während Sie vor dem Verkaufsbecken stehen und auf das Objekt Ihrer Begierde zeigen. Ein aufgeklärter Hobbyaquarianer fragt gegebenenfalls nach, ob das Tier aus einer Nachzucht stammt. In den allermeisten Fällen schüttelt der Verkäufer den Kopf. Ob als ehrliche Antwort oder aus Unverständnis ist meist nicht auszumachen.

¹ Wenn z.B. der Frachtraum nicht klimatisiert ist, oder die Tiere am Flughafen im Freien auf ihre Weiterreise warten.

Aber es gibt Lichtblicke. In der Dezember-Ausgabe des Meerwasseraquaristik-Fachmagazin **KORALLE**² schreibt der Herausgeber im *Editorial*: "Mehr und mehr Tiere in der Meeresaquaristik kommen aus Nachzuchten – eine positive Entwicklung, denn das reduziert den Druck auf natürliche Lebensräume."

Ja endlich, möchte man meinen. Was in der Süßwasseraquaristik schon lange geht, sollte doch auch bei marinen Tieren möglich sein, oder? Gerade in Zeiten, wo Politiker laut über Importverbote für Wildtiere nachdenken.

Aber die Ernüchterung folgt auf dem Fuße. Auch wenn sagenhafte Anstrengungen in den Laboratorien einiger Forschungsinstitute unternommen würden, klappt es z.B. nicht, die Larven von Doktorfischen am Leben zu erhalten. Zu schwierig scheint der Lebenszyklus hochkomplexer mariner Organismen wie *Acanthurus coeruleus*, *Paracanthurus hepatus* und *Zebrasoma flavescens*, wie Dr. Matthew L. Wittenrich in seinem Artikel *Doktorspiele – Nachzucht – von Palettendoktorfisch & Co.* zugibt. Sein Resümee auf Seite 24: „Bisher gelingt es also noch nicht, auf den Philippinen und in Indonesien die Doktorfisch-Naturentnahmen durch Nachzuchten zu reduzieren, doch ich wüsste gern, wie sich die Dinge entwickelt, wenn es uns routinemäßig gelingt, diese Fische in Menschenobhut zu vermehren.“

Es ist absehbar, wie sich die Dinge entwickeln werden. Als **Disney** seinen Film *Finding Nemo* (dt. *Findet Nemo*) in die Kinos brachte, bescherte das dem Meerwasserhandel eine gigantische Nachfrage an Clownfischen. Millionen Tiere wurden von kleinen und großen Zuschauern regelrecht zu Tode geliebt, was natürlich Tierschützer auf den Plan rief. Eine der damals gerne benutzten Rechtfertigungen der Händler war der Hinweis, dass die meisten *Amphiprion ocellaris* aus Nachzuchten stammen.

Sind nachgezüchtet Lebewesen weniger wert, frage ich mich. Scheinbar ja. Wäre das womöglich die Antwort auf die Frage, weshalb es immer noch Wildentnahmen gibt, obwohl Clownfische in ausreichender Zahl gezüchtet werden können? Und was wird aus Dory, wenn im Sommer 2016 *Finding Dory* das Publikum wieder verzaubert? Paletten-Doktorfische würden einen vergleichbaren Ansturm menschlicher Zuneigung noch weniger verkraften - weil nämlich 100 % der Tiere aus der Natur kämen³!



© CAPTIVE BRED

² #84 (Nachzucht), Dez./Jan. 2013/14

³ In Ländern, wo es Fanquoten gibt, sind diese nach Erscheinen des Films *Finding Nemo* erhöht worden, um die Nachfrage an Clownfischen zu befriedigen. <http://www.faz.net/aktuell/gesellschaft/film-nemo-loest-ansturm-auf-tropenfische-aus-198941.html>

Seit 2009 weist **SAIA/ESAIA e.V.** regelmäßig auf Gefahren hin, die der Meeresaquaristik blühen, wenn Tierschutzorganisationen Sturm laufen und wir nichts entgegenen können. Mit „wir“ meine ich alle, die davon profitieren (Hobbyaquarianer eingeschlossen). Die Zurückhaltung vieler Händler und Zoofachmärkte ist, was „Zahlen“ angeht, nicht zu verstehen⁴. Die Folgen dieser Geheimniskrämerei zeichnen sich gerade ab, und natürlich würden auch Hersteller von Lampen/Leuchten, Pumpen, Aquarien, Futtermitteln und Salzen die Auswirkungen eines europaweiten Wildtierimportverbots zu spüren bekommen. Ihre Untätigkeit in Sachen Umweltschutz und *Fair Trade* wiegt aus meiner Sicht genauso schwer.

In schöner Regelmäßigkeit gibt es von allen möglichen Seiten Verbotsforderungen. Und die Stimmen werden lauter! Wir erinnern uns an den Kampf, der bis vor kurzem in Hawaii ausgetragen wurde. Mittlerweile ist es gelungen, ein Exportverbot von Doktorfischen und ihren Artgenossen bis auf Weiteres abzuwenden. Dies gelang nur, weil verifizierte Daten auf dem Tisch lagen, an denen sich die politischen Entscheidungsträger orientieren konnten. Vor allem durch die Arbeit der **DAR**⁵ unter Leitung von Dr. Walsh konnte Behauptungen, wie sie auch bei uns zu hören sind⁶, entkräftet werden und führten zu der Unterzeichnung der *West Hawaii Fishing Rules*. Neben Australien besitzt nun auch Hawaii ein Fischeimanagement, das sowohl zum Schutz der Habitate, als auch zum Schutz von Arbeitsplätzen dient.

Freilich geben sich amerikanischen Tierschutzgruppen mit moderaten Regelungen nicht zufrieden. Augenblicklich fordern sie, dass Korallenimporte generell verboten gehören. Derzeit wird durch die zuständigen Behörden geklärt, ob 66 Korallenarten als 'bedroht' eingestuft werden müssen⁷. Eine Listung nach dem *Endangered Species Act* verbietet den Export, Import und alle kommerziellen Aktivitäten. Was das für die US-Aquaristikszene bedeuten könnte, kann sich jeder selbst ausmalen...

Aber auch bei uns nehmen, wenn man einigen Händlern und Organisation Glauben schenken will, die Forderungen der Tierschützer bedrohliche Ausmaße an. Als in den Medien Verbotsforderungen in den Koalitionsvereinbarungen von **SPD** und **CDU** auftauchen, war die Entrüstung gewaltig. Dass von politischer Seite lediglich über ein „grundsätzlichen“ Verbot nachgedacht wurde, interessiert indes kaum jemanden. Die Panik war geschürt. Überall regte sich Widerstand in Form von Appellen, die nur eines zum Ziel hatte: Auf sich aufmerksam zu machen⁸. Über Probleme, die es zweifellos im Wildtierhandel gibt, schwieg man hingegen eisern (um nicht noch mehr Wasser auf die Mühlen der Gegner zu gießen). Eine Rechnung, die nie und nimmer aufgeht⁹.

-

Wir brauchen Zahlen und Fakten, um unser Hobby zu schützen. Vertrauenswürdige, nachvollziehbare Zahlen, unumstößliche Fakten und ungeschönte Statistiken. Nur so können wir den Bedrohungen wirkungsvoll begegnen. In den letzten Jahren gab es von unserer Seite aus zwei Versuche, etwas über die angeblichen Züchterfolge im deutschsprachigen Raum herauszufinden. 2011 startete **SAIA** seine Aquakultur-Umfrage. Obwohl darüber viel diskutiert wurde und es auch nicht wenige Rückfragen an uns gab, konnte sich kaum ein Händler, Züchter oder Hobbyaquarianer entschließen mitzumachen. Ein immer wieder bemühtes Argument waren allgemeine „Bedenken“, die „es aus den unterschiedlichsten Gründen“ gäbe. Welche, wurden von den Betroffenen allerdings nie genannt¹⁰.

4 An unserer Umfrage zum Onlinehandel (2013) beteiligten sich lediglich 10 % der von uns angeschriebenen Onlinehändler.

5 Hawaii Division of Aquatic Resources

6 z.B. dass 90 % aller Tiere das erste Jahr ihrer Gefangenschaft nicht überleben.

7 <http://www.nmfs.noaa.gov/pr/species/invertebrates/corals.htm>

8 Eine herausragende Stellung schien der **BNA** einnehmen zu wollen. Seinem Anspruch, für alle Bereiche des Wildtierhandels zu sprechen, wurde der Verein jedoch nicht gerecht.

9 Große Umwelt- bzw. Tierschutzgruppen agieren global, ihr politischer Einfluß ist enorm. Die Meerwasseraquaristik hingegen besitzt keinen einzigen ernstzunehmenden Interessenverband, weder national noch international.

10 Das stimmt so nicht. Einer schrieb uns als Begründung, er sähe „keine fundierte wissenschaftliche Grundlage zur Beantwortung Ihrer Fragen. Bei den gestellten Fragen lässt sich m. E. kein deterministisches Ergebnis ableiten.“

In einem erneuten Anlauf ein Jahr später versuchte Dr. Sabine Keuter von der Uni Hamburg die Leute zum Mitmachen zu bewegen. Auch hier waren die Resultate mehr als bescheiden. In ihre Abschlusmail an alle, die sich beteiligt hatten, stand ernüchternd: „Leider habe ich nur von sehr wenigen Daten bekommen, sodass es zu keinen repräsentativen Ergebnissen kommen konnte.“ Trotzdem hatte sie sich noch die Mühe gemacht, alles in einer Excel-Tabelle aufzulisten.

-

Wo sind sie, die vielgepriesenen marinen Nachzuchten? Abermals gibt das Magazin **KORALLE** darüber Auskunft. Im abschließenden Artikel zum Titelthema „Nachzucht“¹¹ nimmt die Autorin Verena Klein ausführlich Stellung. Ihren Recherchen nach gibt es durchaus ambitionierte Aquarianer „doch selten züchten diese Personen regelmäßig oder in größeren Mengen“. Auch der Bezug über heimische Zuchtbetriebe führe oftmals in eine Sackgasse. Letzten Ende seien nur „Nachzuchttiere von speziellen Farmen und Großhändlern aus dem Ausland“ erhältlich. Ein große Ausnahme in Deutschland ist bis vor kurzem Wolfgang Mai gewesen. Zu den Hintergründen, seine Profession an den Nagel zu hängen, hat er sich wie folgt geäußert.

„Ja, wir haben die Zucht von Meerwasserfischen ganz eingestellt. Der Grund sind die nur noch gering erzielbaren Preise und die steigenden Unkosten für Energie und Futter. Es war nie meine Absicht, mit der Zucht das große Geld zu verdienen. Aber die Betriebskosten sollten doch schon wieder hereinkommen und ein kleiner Überschuss (hauptsächlich wieder in neue Zuchtversuche investiert) sollte es schon sein. Fast alle Händler drücken die Preise in der letzten Zeit doch sehr. Kommerzielle Züchter und Hobbyzüchter werden, was die Preise angeht, gegeneinander ausgespielt. Das Märchen, dass Nachzuchten teurer sind (sein müssen), glauben wohl nur die Endverbraucher. Händler zahlen in der Regel höchstens Wildfangpreise. Die wenigen Händler, die noch bereit sind, moderate Preise zu zahlen, konnten natürlich nicht alle meine Nachzuchten unterbringen. Ich hatte im Jahr 2013 mehrere Tausend Fische in der Zuchtanlage schwimmen, die ich unter dem Selbstkostenpreis verkaufen musste.

Wir haben 23 Arten nachgezogen und hatten immer zwischen 6 und 10 Arten zum Verkauf vorrätig.

Die Meerwasseraquaristik wird aber wohl nie ohne Wildfänge auskommen. Ich denke z. B. an die große Gruppe der Doktorfische, die ja fast jeder in wenigstens einer Art im Aquarium schwimmen hat. Bei dieser Gruppe, wie auch bei vielen anderen, sind wir von einer erfolgreichen Nachzucht noch weit entfernt. Versuche in dieser Richtung kosten enorm viel Zeit (wäre nicht weiter schlimm) und auch einiges an Geld.“¹²

Um kommerziell zu züchten, bedarf es großer finanzieller Anstrengungen, eines langen Atems und persönlicher Entbehrungen. Das habe ich auch bei unserem SAIA-Gründungsmitglied **Lautan Production** aus Frankreich beobachten können. Über Jahre hinweg wurde die Züchtung von Fischen vorangetrieben, wurden großartige Erfolge erzielt. Am Ende aber reichte es nicht aus. Das lag in erster Linie an der Größe der Anlage und den Produktionskosten; Händler wollen Tiere in großer Anzahl, in gängiger Verkaufsgröße und zu einem Preis, der mit Wildfängen konkurrieren kann. *Transshipping* und Onlinehandel setzen das Preisgefüge zusätzlich unter Druck. Abgesehen davon, diese Geschäftspraktiken sind, wenn es um lebende Materie geht, alles andere als koscher...

¹¹ KORALLE #84, Dez./Jan. 2013/14

¹² Mail vom 12. Februar 2014 mit freundlicher Genehmigung

Die Firma **Captive Bred** aus Israel möchte in wenigen Jahren zu den Großen der Branche gehören. Dies ist das erklärte Ziel der beiden Inhaber, die ich Anfang diesen Jahres in ihrer Anlage in der Nähe von Nentanya besuchen durfte. Nimrod Lazarus und Kfir Gayer lassen diesbezüglich keine Zweifel aufkommen. In ihrem Business muß man schlicht und ergreifend wachsen, wenn man über die Runden kommen will. Ohne Investitionen im sechsstelligen Bereich geht da ihrer Meinung nach überhaupt nichts. In meinen Augen liegen sie damit völlig richtig, um a) die lange Vorlaufzeit überbrücken, und b) in befriedigender Stückzahl liefern zu können. Alles andere macht im kommerziellen Bereich keinen Sinn. Ein gutes Beispiel für den geschäftlichen Erfolg mit Züchterware ist die Firma **Sustainable Aquatics**, der ich vor anderthalb Jahren einen Besuch abstattete. Ausgerechnet im US-amerikanischen Tennessee hatte man weder Mühe noch Kosten gescheut. Warum, erklärte mir Chef des Ganzen, John Carberry, so: „Letzten Endes ist es egal, wo man züchtet. Hauptsache die Infrastruktur stimmt. *Think big!*“

Eine Notwendigkeit, näher ans Meer zu ziehen, sahen weder Nimrod noch Kfir. Für ihre Zuchtanlage waren andere Dinge von Vorteil. Zum einen existierte hier schon eine Aquakultur, zum anderen spielte die Nähe zu anderen Fischfarmen und zum Flughafen eine wichtige Rolle. Um effizienter auf Bestellungen eingehen zu können, teilen sie sich die Frachtkosten mit Exporteuren von Süßwasserfischen. Die Geschäfte liefen nicht schlecht, erklärt Nimrod. Es gäbe aber noch viel Luft nach oben. Er führt mich in einem angrenzenden Gebäude. In den Bassins tummeln sich Abertausende Segelflosser (*Pterophyllum scalare*).



„Diese Anlage werden wir in Kürze übernehmen, dann haben wir 170.000 Liter zusätzlich. Alles in allem 300.000 Liter. Das sollte ausreichend sein.“

„Wie viele Tiere strebt ihr an?“ möchte ich genauer wissen.

„Derzeit verkaufen wir ungefähr 5000 Tiere im Monat. Unser Ziel bis 2016 sind 20.000 Stück.“

„Hauptsächlich Clownfische, wie ich gesehen habe.“ Wir sind mittlerweile im Büro angelangt, wo Kfir frische Datteln und vegetarische Pastetchen serviert. Ich liebe diese Snacks und vergesse kurzzeitig, was ich sagen wollte. Nimrod nimmt den Faden glücklicherweise wieder auf.

„*Amphiprion ocellaris* und *Amphiprion percula* sind ohne Frage das Rückgrat unseres Geschäfts. Wir setzen dabei besonders auf Designertiere ...“

Um ehrlich zu sein, ich habe so meine Probleme mit „künstlichen“ Tieren. Zum einen frage ich mich, ob etwas, das in Freiheit nicht überlebensfähig wäre, in unseren Aquarien herumschwimmen

muß¹³. Zum anderen fehlt in meinen Augen der viel beschworene Beitrag zum Artenschutz. Warum werden stattdessen keine Anstrengungen unternommen, bedrohte bzw. seltene Spezies nachzuzüchten? Banggai-Kardinals zum Beispiel?

„Die lohnen sich einfach nicht.“ gesteht Nimrod. „Jedenfalls nicht bei uns. In Indonesien oder Thailand sieht es hingegen anders aus. Dort sind die Produktionskosten mehr als überschaubar.“

„Was habt Ihr neben Zwergbarschen und Neongobies noch anzubieten?“

„Wir haben *Monodactylus sebae*¹⁴, einen Brackwasserfisch, der meiner Ansicht nach ein großes Potenzial in der Meeresaquaristik besitzt. Alles in allem sind bei uns 14 Arten ständig verfügbar.“

„Sind Seepferdchen darunter?“ frage ich nicht ohne Hintergedanken.

„Nicht mehr, zu meinem Bedauern. Leider sind uns die äußeren Umständen zu viel geworden, so dass wir von der Zucht und dem Verkauf Abstand genommen haben.“

Das Problem ist bekannt. Durch ihre CITES-Listung¹⁵ unterliegen Seepferdchen einer besonderen Regulierungen. Dadurch wird der Erwerb von Zuchtpärchen in erheblichem Maße erschwert. Auch die Weitergabe des Nachwuchses bedarf einer speziellen Dokumentation, welche sich für den Züchter in den wenigsten Fällen bezahlt macht.¹⁶

-

Sowohl Nimrod und Kfir als auch ihre 4 Angestellten verfügen über einen Universitätsabschluß in Meeresbiologie. Alle vereint, wie sie betonen, die Liebe zum Meer. Es gibt nichts Schöneres, wenn sich Leidenschaft bezahlt macht. Aber es gibt auch Schattenseiten. Darauf angesprochen, gesteht Kfir, dass Abstriche im Familienleben das größte Problem darstellt. Zum Glück sind jetzt Kollegen da, die einem zur Hand gehen und auf die man sich verlassen kann. Vor ein paar Jahren waren für ihn selbst kleinste Auszeiten undenkbar gewesen.

Das kann nicht jeder. Dafür muß man geboren sein. Der Aufwand, der betrieben wird, rechnet sich in der Regel nicht. Aber trotzdem versuchen es ein paar unverbesserliche Optimisten immer wieder. Die Macher von **Captive Bred** sind genau solche. Ich hege größte Sympathien und wünsche ihnen alles Gute für die Zukunft!



Kfir



Nimrod, Christiane und Sabine

13 Ein anderer Punkt ist die Entfremdung von Natur und Umwelt. Tiere sollten weder als Wertanlage noch als Statussymbol herhalten.

14 http://www.meerwasser-lexikon.de/tiere/5197_Monodactylus_sebae.htm

15 Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES), auch Washingtoner Artenschutzübereinkommen

16 Die Anfälligkeit gegenüber Krankheiten und die Kompliziertheit der Fütterung machen die Seepferdchenzucht zusätzlich zu einem finanziell unkalkulierbaren Risiko.

III

Irgendwie ist es immer dasselbe. Einer Leidenschaft folgend, beginnt die Züchtereier. In den seltensten Fällen werden daraus Erfolgsgeschichten. Matthew Carberry (*President* und Meeresbiologe bei **Sustainable Aquatics**) hatte Glück, weil sein Vater ihn mit einem Kapitaleinsatz in Millionenhöhe unterstützte. Heute gehört das US-Unternehmen zu den wenigen kommerziellen Züchtern, die es geschafft haben, profitabel zu arbeiten.

Alain Duda, Gründer der Firma **Lautan Production** hingegen hatte Pech. Seine Geldgeber waren weniger geduldig und machten die Schotten dicht, bevor es richtig losgehen konnte. Traurig, aber wahr. Mit mehr Unterstützung aus dem eigenen Lager (gemeint sind europäische Abnehmer) hätte man der Konkurrenz aus Übersee etwas entgegen kommen können. Dies wäre zumindest gut fürs eigene Image gewesen.

Es gibt aber auch andere Mittel und Wege, wie **Oceans, Reef & Aquariums** beweist. Diese Unternehmung entstand auf dem Campus des *Harbor Branch Oceanographic Institute*, welches der *Florida Atlantic University* angegliedert ist, und gehört heute zur Nummer 1 in Sachen mariner Nachzuchten. Durch die Nähe zu wissenschaftlichen Einrichtungen werden Forschungsergebnisse leichter in der Praxis umgesetzt. Mittlerweile sind über 10.000.000 Individuen durch **ORA** weltweit verkauft worden.



Sustainable Aquatics, USA

„Alle anderen sind Kräuter.“ spricht der Kritiker.

Auch wenn es der ein oder andere nicht wahrhaben will: die Hoffnung, dass der Druck auf natürliche Lebensräume durch heimische Nachzuchten geringer werde, wird sich nicht so bald erfüllen - weil dazu die Voraussetzungen fehlen. Selbst wenn „Korallenfischzucht im Wohnzimmer“¹⁷ eine immer größere Rolle spielt, außer einer Handvoll Tiere, die gelegentlich an befreundete Hobbyaquarianer weitergegeben werden, gibt es diesbezüglich keinen nennenswerten Fortschritt. Im Gegenteil, die Situation dürfte sich in Zukunft noch verschärfen, denn wie bei jedem anderen Produkt, setzt auch die Meerwasserindustrie auf wachsenden Absatzmärkte.

In diesem Zusammenhang kommt noch eine weitere Komponente hinzu. Für viele wird der Umstand entmutigend sein, aber wieso sollten die Regierungen in den Herkunftsländern uns noch länger bei Versuchen, endemische Fische und Korallen nachzuzüchten, zuschauen? Der Begriff der Biopiraterie¹⁸ ist längst in aller Munde und er wird früher oder später auch unser

17 KORALLE-Beitrag von Torsten Schmidt, #84 (Nachzucht), Dez./Jan. 2013/14

18 Laut dem *American Heritage Dictionary* „die kommerzielle Weiterentwicklung natürlich vorkommender biologischer Materialien, wie zum Beispiel pflanzliche Substanzen oder genetische Zelllinien, durch ein technologisch fortgeschrittenes Land oder eine Organisation ohne eine faire Entschädigung der Länder bzw. Völker, auf deren Territorium diese Materialien ursprünglich entdeckt wurden“. (Quelle Wikipedia)

Interessengebiet tangieren. Brasilien z.B., ein Schwellenland mit stetig wachsendem Selbstbewußsein, sieht dem Raub seiner natürlichen Ressourcen nicht mehr tatenlos zu. In der Haustierbranche wird dieses Thema bereits heiß diskutiert. Eine finanzielle Beteiligung der Länder, auf dessen Hoheitsgebiet sich biologische Einzigartigkeiten finden lassen, halte ich persönlich für überfällig.

-

Wäre es angesichts der unüberwindbaren Hürden nicht besser, sich einzugestehen, dass wir noch lange auf Wildentnahmen angewiesen sind und deshalb mehr für den nachhaltigen Charakter unseres Hobbys tun müssen? Sei es im Kampf gegen den Einsatz von Zyanid und Dynamit, sei es im Kampf um bessere Hälterungs- und Transportmethoden, um Aufklärung an der heimischen Aquarianerfront usw.

Die Liste ist lang. Und sie wird länger, wenn wir auch die Armut derjenigen, die uns mit zum Teil lebensgefährlichen Aktionen zu unserem Glück verhelfen, berücksichtigen. Ein Thema, das gerne unter den Tisch fällt, wenn es um so genannte Schnäppchen geht. Den eigentlichen Preis bezahlen Menschen wie Made Sudira¹⁹, einem Fischer aus Bali, der uns 2011 ein bewegendes Interview gab.

-

Hier schließt sich der Kreis. Menschen werden an vielen Stellen der Welt und auf verschiedenartige Weise ausgebeutet. Ein Armutszeugnis für die angeblich am höchsten stehende Lebensform. Sie ist programmiert, alles zu unterwerfen. Sogar einen Teil ihrer selbst ist, wenn ich nur an die für die internationale Textilbranche schuftenden Näherinnen in Bangladesch denke, nicht sicher vor Unterdrückung und Ausbeutung. Krieg und Zerstörung sind des Menschen Rüstzeug seit Jahrtausenden. Da wundert es fast, ihn auch mal beim Innehalten, beim Betrachten von Sonnenuntergängen oder Korallenfischen anzutreffen.

14.03.2014

+

Nützliche Links:

Captive Bred: <http://www.captivebred-marine.com/index.php/about-us>

Sustainable Aquatics: <http://www.sustainableaquatics.com/>

Oceans, Reefs and Aquariums (ORA): <http://www.orafarm.com/>

Lautan Production: http://www.abrisousroche.com/EauMer/Articles/Visite_Lautan/Elevage-poissons-marin.html

Hawaii Division of Aquatic Resources (DAR): <http://state.hi.us/dlnr/dar/>

+ +

Für alle, die sich fragen, wo Teil 1 abgeblieben ist:

Der gleichnamige Artikel entstand, als bekannt wurde, dass der letzte kommerzielle Züchter mariner Zierfische in Europa (Lautan Production) Pleite ging. Ich finde es im Rückblick bezeichnend, wie viel Energie verwendet wird, um der Brisanz des Themas keinerlei Beachtung zu schenken. Im Gegenzug hört und liest man immer wieder von den Erfolgen der Korallenfischzucht. Dabei hat sich im Großen und Ganzen kaum etwas getan. Lediglich 12 Arten sind „ständig und auch in Europa als Nachzuchten erhältlich“.²⁰ Bei 1472 Fischarten, die laut einer Studie von 2012²¹ weltweit gehandelt werden, nichts, worüber man in Verzückerung geraten möchte.

¹⁹ Siehe Artikel „Vom Fischer und seiner Frau“

²⁰ KORALLE, Ausgabe 76 (August/September 2012), S. 53.

²¹ Vgl. Rhyne AL, Tlusty MF, Schofield PJ, Kaufman L, Morris JA Jr, et al. (2012) Revealing the Appetite of the Marine Aquarium Fish Trade: The Volume and Biodiversity of Fish Imported into the United States. PLoS ONE 7(5): e35808. doi:10.1371/journal.pone.0035808 (2012)