





# Mashu Matok?

IM LETZTEN KOI-KURIER KONNTEN SIE DEN ERSTEN TEIL MEINES BESUCHS IN ISRAEL ERLEBEN. „MEIN“ BESUCH IST EIGENTLICH NICHT DIE RICHTIGE BEZEICHNUNG. WIR VERLIESSEN DÜSSELDORF GENAUER GESAGT MIT FÜNF PERSONEN. TEILNEHMER UNSERER REISEGRUPPE WAREN HANS SPIES, SALES MANAGER VON AQUADISTRI, DER VON SEINER FRAU BEGLEITET WURDE. ROGER CREEMERS WOLLTE FÜR SEINEN KOBARA KOI SHOP NEUE KOI EINKAUFEN UND MEINE FREUNDIN DOMINIQUE WAR AM SAMSTAG IN EINEM AUSSER KONTROLLE GERATENEN „BANDENKRIEG“ PLÖTZLICH MEINE VERLOBTE GEWORDEN.

» TEXT: JOHAN LEURS

BILDER: DOMINIQUE WALUS,  
JOHAN LEURS



**N**un, so „plötzlich“ natürlich nicht... aber es war doch die richtige Schilderung dieses speziellen Tages in Jerusalem, die – nach Sondierung der Koi – offenbar das grösste Interesse geweckt hatte. Es gab viele Kommentare, noch mehr Glückwünsche, aber auch enttäuschte Gesichter, als ich erklären musste, dass es von diesem hektischen Nachmittag kein Filmmaterial gab, das ich somit auch nicht auf You Tube setzen konnte. Aber anscheinend hat auch der andere Teil meiner Geschichte Eindruck gemacht. Die Bilder sprechen in der Tat Bände. Israel züchtet sehr schöne Fische und die Tatsache, dass sie durch Schutzimpfung garantiert KHV-frei sind, gibt ein zusätzliches Gefühl von Sicherheit, sowohl für die Händler als auch für die Abnehmerkreise.... Aber was ist eigentlich dran an dieser KHV-Geschichte? Wie arbeitet Israel heute noch daran und können wir mit Blick auf dieses Problem wirklich ruhig schlafen?

Dieser zweite Teil meiner Geschichte ist besonders auf Maagan Michael, zweifellos eine der schönsten Koi-Farmen in Israel, ausgerichtet. In der letzten Ausgabe schrieb ich bei der Vorstellung dieses Unternehmens unter anderem: „sie haben wunderbare, einzigartige Fische, aber neue Varianten kreieren ist etwas anderes.“ Nein, viel Ahnung hat man davon in Israel nicht. Vielleicht ist es auch nur eine Frage der Unternehmensphilosophie. Festhalten an alten Werten der Vergangenheit, die bisher immer funktioniert hatten und keinen Anlass gaben, etwas zu verändern. Wie im ersten Teil dieses Berichtes bereits erwähnt, sollten wir am Sonntag zu Maagan Michael zurückfahren, das gesamte Personal kennen lernen und die Farm von innen und aussen begutachten.

Dort angekommen, wurden wir sofort den führenden Mitarbeitern der Farm vorgestellt. Wir lernten Dotan, Ofer und Aviv kennen. Diese drei Herren sollten uns den restlichen Tag begleiten und versuchen, all unsere Fragen angemessen zu beantworten. Ich sah drei sehr junge Burschen – zumindest für dieses Geschäft – die uns mit Begeisterung ihre Farm vorstellten und was noch bemerkenswerter ist... ein Herz für Koi haben. Ausserdem ist Ofer Ashulin der Tierarzt, der für den kompletten Gesundheitszyklus von Farm und Fischen verantwortlich ist. Seine Meinung hat uns natürlich besonders interessiert.



## DRINNEN WIE DRAUSSEN TAUCHTE MAN IN DEN FISCHBECKEN, UM DIE SCHÖNSTEN EXEMPLARE ZU SELEKTIEREN.

Genau wie die Farm „Kfar Ruppin“ bietet „Madan Koi“ ein ausgewähltes Sortiment Koi von hoher Qualität. Die Selektionen handverlesener Koi waren schon vorbereitet und Roger aus Linnen (NL) schien sich wie ein kleiner Junge zu freuen, der auf die Geschenke des Weihnachtsmanns wartet. Drinnen wie draussen tauchte man in den Fischbecken, um die schönsten Exemplare zu selektieren, die später von Charleroi (BE) in die Niederlande exportiert werden sollten. Die Preisliste der entsprechenden Koi verblüffte uns total. Fische von 60 cm und 65 cm hatte ich viel grösser eingeschätzt. Ich schaute mir das Messen der Koi an und sah, dass Koi, die mit 65 cm notiert wurden, in Wirklichkeit 73 cm gross waren, und war stolz auf mein gutes Auge. Trotzdem wurden die Fisch mit 65 cm notiert. Erst dann wurde mir klar, dass die Israelis nur die Körperlänge der Koi messen und dabei die Schwanzflosse ausser Acht lassen.



Welch ein Unterschied zu Japan! Wenn man dort einen Koi von 45 cm kauft, misst er nach Meinung des Züchters bestimmt 47 cm. Bei der Ankunft in Europa ist der Koi dann letztendlich noch etwa 42 cm lang (ja, auf so einer langen Reise schrumpfen die Koi, haha!). Hier ist es genau umgekehrt. Ein Koi, der mit 45 cm verkauft wird, misst in Wirklichkeit 51cm einschliesslich Schwanzflosse. Und glauben Sie mir, dies ist letzten Endes ein himmelweiter Unterschied. Die Preise sind hier, wie bereits erwähnt, sehr leicht verständlich. Es gibt handverlesene A-Koi und B-Koi. Handverlesene Koi sind natürlich am teuersten, weil der Kunde hier nach seinem eigenen Geschmack aus schon besseren Qualitäten selektieren kann. Oft findet man unter den A-Koi wirklich gute Qualitätsfische. B-Koi sind Fische für normale Gartencenter. Wie auch immer, jeder Koiliebhaber wird auf einer bestimmten Ebene in das Hobby einsteigen. Glauben Sie mir – jeder hat einen anderen Geschmack und ist stolz auf die Fische in seinem eigenen Koiteich. Besonders in der Anfangsphase des Hobbys!



## ZANMAI STECKT ABER NOCH IN DEN KINDERSCHUHEN. ES STECKT WIRKLICH VIEL POTENTIAL IN DIESER VARIETÄT.



Natürlich interessierten wir uns besonders für die (neue) Varietät Zanmai. Nachdem wir uns gestern lange mit Dotan über diese Varietät und ihre Zukunft unterhalten hatten, waren an diesem Morgen einige Mitarbeiter früher zur Farm gekommen, um eine schöne Auswahl Zanmai bereit zu stellen. Diese wurden nicht selektiert, sondern schnell aus einem der vielen Teiche gefangen und in ein Verkaufsbecken gesetzt. Roger Creemers liess die Fische einen nach dem anderen durch seine Hände gleiten und selektierte sofort 50 % der Tiere für den privaten Verkauf. „Holländer sind verrückt nach diesen Fischen“, sagte er. „Letztes Jahr hatte ich zwei Kartons selektiert und dies waren die ersten Koi, die ausverkauft waren.“ Wir fragten Dotan nach der Herkunft der Fische und waren natürlich sehr daran interessiert, die Elternfische anzuschauen. Dotan erzählte uns, dass die aktuellen Zanmai momentan aus drei Paaren Elternfische gezüchtet werden. Drei Weibchen und drei Männchen, die in nicht allzu ferner Vergangenheit in Israel gezüchtet wurden und dort auch aufgewachsen sind. Fische, die sich als Elterntiere von den alt bekannten Ghost-Koi meilenweit entfernt haben und die wahrscheinlich auch von Aoki als Input für seine Kikokuryu-Linien sehr wertvoll sein könnten.

Zanmai steckt aber noch in den Kinderschuhen. Es steckt wirklich viel Potential in dieser Varietät. Wenn man Fotos aus der Vergangenheit ansieht, erkennt man deutlich, dass die Fische einen einzigartigen Charakter entwickelt haben. Und wenn ich meine persönliche Meinung hinzufügen darf: vor allem Koi, die keine „Doitsu-Schuppen“ vor dem Ansatz der Rückenflosse vorweisen, haben das „gewisse Extra“. Ich sah sogar einige Exemplare, bei denen mir das Wasser heimlich im Munde zusammenlief. Ich war mit dem Gedanken nach Israel gekommen, absolut keine Koi zu kaufen. Dafür hatte ich viele Gründe. Aber diese beiden Riesen wollte ich mir doch gern in einem Messbecken anschauen und ausmessen lassen. Vorzugsweise auf israelische Art!





Es wurde immer betont und klargestellt, dass es sich hier um 1jährige, 2jährige und 3jährige Koi handelt. Wahrscheinlich war 2006 dann kein so gutes Jahr, dachte ich mir. Wo waren die 4jährigen Koi? Dotan klärte schnell auf, warum es keine 4jährigen oder ältere Koi auf der Farm gibt. „Es ist für uns kein Problem, die Fische weiter wachsen zu lassen“, sagte er mit Nachdruck. „Wir haben genug Platz und unsere Selektionskriterien stehen dem auch nicht im Wege. Aber wir haben auch eine Unternehmensphilosophie. Ein-, zwei- und dreijährige Koi lassen sich einfacher verkaufen; sie wachsen in den ersten drei Jahren phänomenal. Im ersten Lebensjahr bis 30 cm, im zweiten bis 45 cm und im dritten Lebensjahr bis 60 cm. Ein relativ schnelles Wachstum, das im Einklang mit den Anforderungen optimal ist. Körper und Muster bleiben im Gleichgewicht.“

Aber wenn man einen Fisch in seinem vierten Lebensjahr hier halten möchte, ergibt sich folgendes Problem: ein drei Jahre altes Exemplar gewinnt in seinem vierten Lebensjahr vielleicht 4 cm und wächst beispielsweise von 63 cm bis 67 cm. Dann haben wir tatsächlich ein Jahr Energie und Nahrung in einen Fisch oder in eine Auswahl von Fischen gesteckt – für ein Wachstum von 4 cm. Kunden werden den Unterschied von 60 cm oder 64 cm nur selten realisieren. Für sie geht es um fast die gleiche Grösse, während wir noch ein Jahr länger für die Koi sorgen und Risiken einkalkulieren müssen.“

Hier sind die Vorteile nicht grösser als die Nachteile, darum verkaufen die Israelis fast alles als Tosai, Nisai oder Sansai. Sie unterscheiden sich hier klar von japanischen Züchtern. Aber ich werde hier nicht weiter vergleichen. In Japan wachsen einige Blutlinien im ersten Jahr schon mehr als 50 cm. Der durchschnittliche Koizüchter achtet auf Qualität und nimmt den Verkauf der weniger schönen Koi als Quantität und Massenproduktion gern in Kauf. Israel Koi sind aber in der Produktion noch immer abhängig von Massenproduktion – die Qualität der besseren Exemplare wird aber ständig erhöht. Also fragt man sich: was möchte ich gern? Einen qualitativ geringeren Koi aus Japan oder einen Spitzenkoi aus Israel für den gleichen Preis? Ich meine, auch Ihre Wahl wäre hier schnell getroffen.

Ein-, zwei- und dreijährige Koi lassen sich einfacher verkaufen; sie wachsen in den ersten drei Jahren phänomenal.



DENNOCH ERKLÄRTE OFER, DASS ES IN DEN LETZTEN 6 JAHREN AUF  
„MAAGAN MICHAEL“  
KEINEN EINZIGEN  
KHV-AUSBRUCH GAB!



Aber um den Vergleich mit Japan noch einmal auf die Spitze zu treiben – wenn ich die Qualität in Israel in eine Skala von 1 bis 100 einordnen müsste, würde ich in den oberen 20 % keine Israel Koi finden. Die Qualität, die Japan zu bieten hat, kann Israel wirklich nicht vorweisen. Aber 1.: das ist auch nicht das Ziel und 2.: ein Händler, der nach Israel reist um eine schöne handverlesene Selektion zusammen zu stellen, wird mit einer Auswahl nach Hause fliegen, die er mit gleichem Budget und Aufwand in Japan nicht kaufen kann. So einfach ist das!



Zeit für Ofer Ashulin, uns Richtung „Bio sicheren Bereich“ (Bio Secure Area) zu dirigieren. Auf dem Weg dorthin fragten wir Ofer nach dem neuesten Stand bei KHV und den letzten Forschungsergebnissen zu diesem Thema. Er weiss auch, dass wir Europäer uns um Koi Herpes Virus noch immer Sorgen machen. Dennoch erklärte Ofer, dass es in den letzten 6 Jahren auf „Maagan Michael“ keinen einzigen KHV-Ausbruch gab! Er kann und will natürlich nur für seine eigene Koifarm sprechen. Was anderswo in Israel passiert kann er nicht beurteilen. Aber hier vor Ort werden die Koi noch immer regelmässig gegen KHV geimpft und die Effizienz des gesamten Verfahrens streng überwacht.

Natürlich fragte ich ihn, ob „regelmässig“ bedeutet, dass alle Fische geimpft werden. Seine Antwort war negativ, nicht alle Koi werden gegen KHV geimpft. Aber er meinte, dass man dies in totalem Kontext sehen sollte. „Praktisch gesehen ist dies pathogen (d.h. Krankheitserreger der biologischen Herkunft) kein Problem mehr. Aber solange der Virus existent ist, können und dürfen wir ihn natürlich nicht ignorieren. Es gibt noch immer Probleme in der KHV-Geschichte, die völlig unbekannt und unentdeckt sind. Aber unsere Erfahrung zeigt uns heute, dass KHV mit hervorragenden Ergebnissen in ihrer endgültigen Wirkung absolut bekämpft werden kann“, erklärte Ofer.

Später an diesem Tag fragte ich Hans Spies, was zum Teufel jetzt los sei mit dieser Impfung. Gibt es jetzt noch Lieferungen von ungeimpften Koi von Israel in die Niederlande? Seine Antwort darauf war klar und deutlich: „Nein, Ornafish importiert nur geimpfte Koi, und solange es ein nur denkbares Risiko gibt, bleiben wir bei dieser Betriebsphilosophie.“ Zurück zu Ofer, der uns sagte, dass vor Jahren alle Koi der Farm geimpft worden sind. Alle Koi, ohne Ausnahme! Ofer: „Alle kleineren Koi ab einem Gewicht von etwa 10 Gramm oder im dritten Lebensmonat wurden durch Eintauchen geimpft.“



Mittlerweile wird dies seit einigen Generationen so gehandhabt. Es ist eine erwiesene Tatsache, dass geimpfte Fische nicht Träger des KHV-Virus sein können. So sind wir mit an Sicherheit grenzende Wahrscheinlichkeit hier auf Maagan Michael KHV-frei.“ Und sofort erklärt er noch: „Fische, die nicht geimpft sind, wachsen in einem komplett geschlossenem, biologisch sicherem System auf. Dorthin fahren wir jetzt.“ Schlagartig waren ein Stück Misstrauen und negative Gedanken vergessen. Schlussendlich werden doch alle Koi geimpft – mit Ausnahme jener Fische, die offenbar bei einheimischen (Resistenz-)Tests eingesetzt werden. Ich frage mich, ob dieses Bio-Secure-Gebäude als Reaktion auf das KHV-Problem entstanden ist und vielleicht eine andere, alternative Methode darstellt, um nach weiteren Lösungen zu suchen. Aber Ofer wischte diese Frage direkt vom Tisch.

Letztlich wurde die Bio Secure Area vornehmlich gegründet, um die Zuchtergebnisse zu verbessern. Erstens, um eine höhere Erfolgsquote beim (Über)Leben der Babykoi zu garantieren und zweitens auch, um den Kampf gegen bakterielle Probleme bei Babykoi gewinnen zu können.

### ES IST EINE ERWIESENE TATSACHE, DASS GEIMPFTES FISCHE NICHT TRÄGER DES KHV-VIRUS SEIN KÖNNEN.



„Maagan Michael ist eine – sagen wir – Brackwasser-Koifarm. Darum müssen wir unser Bestes tun, um die Fische in ihren ersten drei Monaten am Leben zu erhalten. Die Qualität des Wassers spielt dabei natürlich eine sehr grosse Rolle. Tatsächlich sind wir teilweise von einer Wasserqualität abhängig, die nicht wirklich 100 %ig geeignet ist, um Koi zu züchten. In der Bio Secure Area arbeiten wir mit einem System, das ständig das gleiche Wasser behandelt und benutzt. Das bedeutet: Zirkulation, Filtration und Wasserverbesserung. Und dieses System ist komplett geschlossen. Jeder, der hier herein kommt, hat seine Hände sorgfältig gewaschen und trägt einen Kunststoff-Schutz für die Schuhe.“

Die Wasserqualität wird Tag und Nacht überwacht, registriert und optimiert. So versuchen wir, die Verluste von Geburt an zu minimieren und das ‚B-Syndrom‘ auszuschalten.“ „B-Syndrom?“ fragte ich ihn. Ofer: „Wenn wir in einem frühen Stadium Koi verlieren, sterben fast immer die qualitativ besseren Fische, so dass wir in der Regel auf einem höheren Prozentsatz der B-Qualität sitzen bleiben.“



Noch verstand ich nicht ganz den grossen Durchbruch oder den grossen Pluspunkt des hier vorgestellten Systems. Mir ist bewusst, dass eine Koifarm wie Maagan Michael mit einer Gesamtfläche von 240 Hektar an der Ostküste des Mittelmeeres auf Meerwasser angewiesen ist. Aber ein Unternehmen wie dieses sollte doch in der Lage sein, zumindest über perfektes Zuchtwasser zu verfügen, ohne eine so komplizierte Ablage wie die Bio Secure Area nutzen zu müssen. Ausserdem gehört dieser Betrieb Ma'agan Michael, Besitzer von Plasson Ltd., einem der grössten Hersteller im Kunststoffbereich mit einem Jahresumsatz von 150.000.000 \$. Da sollten die Kosten von ein wenig qualitativ hochwertigem Zuchtwasser doch kein unüberwindliches Problem sein? Ofer lachte über diese Bemerkung und nannte sofort einen weiteren Grund, warum die BSA eigentlich aufgebaut worden ist. „Fische, die im Jahr 2011 geimpft werden, kommen erst 2012 in den Verkauf. Der ganze Prozess erfordert Zeit und damit ist dann auch die Saison beendet. In der BSA brauchen wir keine Impfungen und können uns auf den Produktionsprozess selbst und den Verkauf der produzierten Koi konzentrieren. Mit diesen Koi richten wir uns an einen kleinen Koimarkt, der sich vom echten Hobby-Markt klar distanziert. Mit anderen Worten: diese Fische werden vor allem in Israel verkauft.“

Ich fragte: „Ist die Bio Secure Area dann das Ziel?“ „Nein“, sagte Dotan, der inzwischen unsere Reihen verstärkt hatte. Das Endziel sei für ihn eine bessere Qualität der Koi, gesündere Fische und weniger Medikamente – kurz gesagt „Smart Fish Farming!“ „Was ist derzeit der grösste Feind der Koizucht?“ fragte ich. Ofer: „Alle Probleme in Zusammenhang mit Aeromonas Bakterien“. Wir hatten natürlich keine andere Antwort erwartet.



## DAS ENDZIEL SEI FÜR IHN EINE BESSERE QUALITÄT DER KOI, GESÜNDERE FISCH UND WENIGER MEDIKAMENTE – KURZ GESAGT „SMART FISH FARMING!“

Inzwischen nähern wir uns dem Ende des Jahres 2011 und ich freue mich auf das neue Jahr. Die Tage in Israel haben mir viel gebracht. Nicht nur in Bezug auf Koi, auch in menschlicher Hinsicht. Als ich Ofer nach seinem grössten Wunsch für das Jahr 2012 fragte, sagte er: „Bessere Koi und Frieden im Nahen Osten – nicht unbedingt in dieser Reihenfolge.“ Die rhetorische Frage nach meinen Wünschen hatte ich schon kommen sehen. Ich musste nicht lange nachdenken. Das „Ja“ als Antwort auf meinen Heiratsantrag hatte ich schon, und so würde die Hochzeit in Aussicht stehen. Glückwünsche stürzten auf mich ein. „Und“, sagte ich mit aufgeregter Stimme, „hier eine Woche aus zehntausenden von Fischen zu selektieren und eine schöne Auswahl Madan Koi auf der Holland Koi Show zu präsentieren, wäre auch ein netter Zeitvertreib!“





IN BEZUG AUF DEN IMPORT DER NIEDERLANDE KANN SICH JEDER KOI-HOBBYIST MIT RUHIGEM GEWISSEN SCHLAFEN LEGEN.



Einen Moment war es ganz still und ich beendete meinen Satz mit den Worten: „Vorzugsweise in dieser Reihenfolge“. Lächelnde Gesichter sagten mir, dass ich die richtige Wahl getroffen hatte. Fünf Tage Israel haben mir letztendlich viel mehr gebracht, als ich erwartet hatte. Einen Teil meiner Vorurteile musste ich revidieren. Ich habe wunderschöne Fische gesehen und könnte einen nach dem anderen beschreiben. Aber Bilder sagen hier viel mehr als Worte. In Bezug auf Spitzenqualität Go-Sanke ist man hier nicht am richtigen Ort, aber das behauptet auch niemand. Weiterhin habe ich ein gastfreundliches Land mit freundlichen und warmherzigen Menschen kennen gelernt – mit Ausnahme der „Bandenkrieger“. In Bezug auf den Import der Niederlande kann sich jeder Koi-Hobbyist mit ruhigem Gewissen schlafen legen. Alle von den Niederlanden importierten Fische werden noch immer geimpft, obwohl dies laut den Burschen von Maagan Michael immer weniger notwendig ist. Geimpfte Fische und ihre Nachkommen können keine Träger des eigentlichen KHV-Virus sein.

Sofort nach dem Schreiben dieses zweiten Teils meiner Geschichte habe ich mit Hans Spies Kontakt aufgenommen und ihn gefragt, wie das Jahr 2011 für Orna Koi gelaufen ist. Orna Koi ist der neue Gesellschaftsname für die Zusammenarbeit zwischen Aquadistri und den Koifarmen in Israel. Hans sagte mir, dass die handverlesenen Koi bereits Ende März so gut wie ausverkauft waren. Das Angebot von soliden A-Koi in den Grössen 13 cm bis 35 cm ist noch vorhanden, aber für die Saison 2012 wird bereits gemunkelt, dass die Menge der ausgewählten Fische um 75 % erhöht werden soll. Die Nachfrage nach Hari Wake Goromo, Ochiba Shigure, Yamabuki, Asagi und auch Go Sanke aus Israel war noch nie so gross wie heute! „2012 soll und wird ein Spitzenjahr werden“ sagt Hans ohne Zweifel. Dann folgt die Frage: „Und wann steigt die Party?“ Ich schliesse mit den Worten: „2012 soll für Dich ein Spitzenjahr werden, und die Party steigt dann auch in diesem Jahr!“

Sind Sie auch neugierig geworden, ob 2012 uns wieder nach Israel führen wird, um eine schöne Koi-Auswahl für die 20. Ausgabe der Holland Koi Show zusammen zu stellen? Wenn die Nachfrage da ist, werde ich dabei sein – aber meine Party auch!