



## Für eine junge, wissbegierige Community

Der Japaner Takashi Amano hat sich schon lange bevor das Thema Aquascaping in Europa populär wurde, auf die detailgetreue Gestaltung von Unterwasserlandschaften spezialisiert. Jörg Buhlmann, Geschäftsführer von E. A. European Aquaristics, vertreibt heute die als ADA bekannten Amano-Produkte in Deutschland und Europa. Im zza-Gespräch erinnert er sich an den ersten Kontakt mit dem Meister, den Vertriebsaufbau und die Lage des Hobbys.

**zza:** *Sie sind vor einigen Jahren aus einer Manager-Position in die Heimtierbranche gewechselt, weil sie vom Aquaristik-Stil des Japaners Takashi Amano fasziniert waren. Heute sind Sie Distributor für die Marke. Wie kam es dazu?*

**Jörg Buhlmann:** Ich hatte eigentlich immer ein Aquarium, selbst während beruflich anstrengender Phasen. So um das Jahr 2000 bin ich auf die Arbeiten von Takashi Amano aufmerksam geworden. Damals ein absolutes Insider-Thema. Ich habe dann versucht, solche Aquarien einzurichten. Außer über Bücher von Amano gab es damals relativ wenig bis gar keine Information dazu. Dann habe ich an dem Wettbewerb „The Art of the Planted Aquarium“ in Hannover teilgenommen und bin so stärker in die Szene eingestiegen. Dort traf ich Leute, die sich mit den gleichen Themen beschäftigten. Es

war eine Plattform, um sich auszutauschen. Und die war ganz anders als die alte, etwas angestaubte Aquaristik-Welt. Diese Community war sehr jung und wissbegierig.

**Und dort haben Sie auch den Meister, wie Amano genannt wurde, zum ersten Mal getroffen?**

Genau, 2012 hat der Meister selbst einen großen Aquascaping-Workshop in

Der 2015 verstorbene Takashi Amano (links) mit Jörg Buhlmann.  
Fotos: E. A. European Aquaristics





Hannover durchgeführt; parallel zum Wettbewerb „The Art of the Planted Aquarium“ (TAOPA), wo er Jury-Mitglied war. Der Workshop bestand aus zwei Teilen: Der erste Teil handelte von Amanos weltweiten Reisen als Grundlage seiner Inspiration, der zweite Teil bestand aus der Einrichtung eines 90 Zentimeter großen Aquariums. Sein Auftritt war beeindruckend und hatte bestimmt 300 bis 400 Leute angelockt. Nach der Veranstaltung konnte man sich Bücher signieren lassen. So bin ich mit ihm ins Gespräch gekommen. Während des Gesprächs habe ich Takashi Amano mitgeteilt, dass ich gerne ein komplettes Aquarium mit allem Zubehör erwerben möchte. Zwar gab es mit dem Garnelenhaus einen deutschen Distributor, doch der hatte, weil das Hobby ja sehr, sehr klein war, lediglich ein überschaubares Sortiment in seinem Online-Shop. Dort bekam ich zwar schon eine Vielzahl von ADA-Produkten, allerdings

war ein 1,20 Meter Schrank mit Aquarium, Beleuchtung und allem, was dazu gehört, nur auf Vorbestellung mit einer Wartezeit von drei bis vier Monaten zu bekommen. Wir verblieben, dass Amano sich mit dem damaligen Distributor in Verbindung setzen wollte, um die Problematik zu lösen.

#### **Und wie kamen Sie dann zusammen?**

Kurz darauf habe ich erfahren, dass für Deutschland ein neuer ADA-Distributor gesucht wird. Ich schrieb an Amano, ob er sich an mich erinnere und dass ich mir diese Aufgabe zutraute. Zwei Wochen später hatte ich ein persönliches Schreiben von ihm und einen Vertragsentwurf in der Post. Im April 2012 war der Vertrag unterschrieben und es konnte losgehen.

Ich organisierte ein Team, das sämtliche Großhandelsfunktionen erledigen konnte. Irgendwann war die Ware da. Noch nicht das komplette ADA-Sorti-

ment, aber schon deutlich erweitert. Damals reichte dafür ein Lager von knapp 250 Quadratmetern. Heute sprechen wir von einem 1.500 Quadratmeter großen Lager mit rund 1.500 Artikeln. Allerdings vertrete ich neben ADA mittlerweile zehn weitere Marken. Die Hauptaufgabe bestand nun darin, ein Händlernetz aufzubauen, da mir von Anfang an klar war, nur mit ausgesuchten Händlern zu arbeiten und nicht direkt an den Endverbraucher zu verkaufen. Dies überließ ich spezialisierten Online-Shops wie zum Beispiel „Aguasabi“. Nachdem ich erst noch mit einem Außendienst gearbeitet hatte, entschied ich mich später, meinen bisherigen Job aufzugeben und die Händler persönlich zu betreuen. Dies ist bis heute so geblieben.

#### **Was bedeutete dies genau?**

Meine Strategie ist es, nur mit ausgesuchten Händlern zu arbeiten, um

## **DAS FACHWISSEN DER HEIMTIERBRANCHE**

- Fachbeiträge über Heimtiere
- Spannende Handelsreportagen
- Interviews mit erfolgreichen Branchen-Playern
- Marktdaten und Hintergründe
- Warenkunde und Sortimentspflege

**– für Azubis gratis –**





diesen ein Alleinstellungsmerkmal zu bieten. Kein Kunde sollte, wenn möglich, mehr als 50 bis 70 Kilometer zu einem meiner Stützpunkthändler fahren müssen. In Deutschland habe ich rund zehn bis fünfzehn Händler, in Frankreich fünf, in England fünf, in Österreich zwei bis drei. Mein Händlernetz konzentriert sich, wie gesagt, auf sogenannte Stützpunkthändler. Es gibt nur ein paar Geschäfte, die dafür prädestiniert sind, zum Beispiel „Liquid Nature“ in Österreich. Die haben einen Shop, eine Gallery mit sehr gut eingerichteten Show-Aquarien, sie haben super ausgebildetes Personal, das an entsprechenden Wettbewerben teilnimmt, also Leute mit extremem Sachverstand. Und sie sind auf Social Media sehr aktiv.

Doch auch klassische Märkte wie der Fressnapf-Markt XXL in Osnabrück führen mein komplettes Sortiment. Dort gibt es einen sehr guten Leiter der Aquaristik, der meine Produkte ebenso erfolgreich verkauft wie ein spezialisierter Shop. Mit dem Youtuber „Aquaowner“ Tobias Gawrisch haben wir dort einen Workshop gemacht, zu dem kamen an die 100 Leute. So etwas lockt junge Aquarianer. Die Youtube-Community kommt heute über das Thema „Aquascaping“ in die Märkte. Mit dem Begriff Aquascaping hat sich ein eigener Stil entwickelt. Wobei Amano den Begriff Nature Aquarium als Oberbegriff nutzte und den Begriff Aquascaping eher als den Prozess des Einrichtens eines Nature Aquariums ansah.

### **Amano ist 2015 verstorben, aber seine Idee lebt weiter. Wie und wer hält sein Erbe am Leben?**

Einen direkten Nachfolger für Amano gibt es nicht. Die Firma existiert weiter, sie produziert hochinteressante Produkte und es gibt vor Ort ein Team von Aquarien-Einrichtern, die das kreative Vermächtnis von Amano übernommen haben. Dieses Team besteht aus sechs Aquascapern, wie wir sie in Europa nennen, die in der ADA-Gallery die Becken einrichten, Videos darüber drehen, Ausstellungen in Japan planen und auch Workshops durchführen. Amano als Person ist aber nicht ersetzt worden.

### **Kann es sein, dass Sie den richtigen Zeitpunkt für den Trend Aquascaping erwischt haben?**

Zu der damaligen Zeit sicher schon. Allerdings habe ich auch nicht ganz unwesentlich zur Entwicklung des Trends Aquascaping in Europa beigetragen. Ich veranstalte unter anderem den EAPLC, Europas größten Aquascaping-Foto-Contest, ich bin mittlerweile Veranstalter des TAOTPA, des größten Live-Einrichtungswettbewerbs in Europa, ich schreibe Berichte für viele Magazine, unterstütze Aquascaper und Youtuber bei ihrer Arbeit und gebe selber immer noch Aquascaping-Workshops.

Ich glaube, dass die Zahl der Leute, die sich mit Aquascaping beschäftigen werden, nicht weiterhin so stark wach-

sen wird. Allerdings glaube ich auch, dass die Anzahl der Menschen, die sich mit Aquascaping beschäftigen, eher nicht schrumpft. Keiner, der sich intensiv damit auseinandersetzt, Bücher liest, auf Wettbewerbe geht, entsprechende Youtube-Videos anschaut und so seine Liebe zur Aquaristik entwickelt, stellt sein Aquarium einfach wieder in den Keller. Bei herkömmlichen Aquarien- und Einsteiger-Sets passiert das immer wieder. Aquascaping ist ein nachhaltiges Hobby, was unserer Liebe zur Natur Ausdruck verleiht und deswegen sicherlich mehr als ein Trend ist.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

Sabine Gierok

## **Offizieller Distributor**

E.A. European Aquaristics sitzt in Berne mit einem Lager in Bremen. Das Aquaristik-Großhandelsunternehmen ist offizieller Händler von Aqua Design Amano (ADA) in Europa und vertreibt weitere Marken wie Twinstar, Sechem, ONF, Bioloark, UNS, The 2HR Aquarist, River Aqua, Aquario und Life Aqua. Das Unternehmen beschäftigt ungefähr zehn bis 15 Mitarbeiter. Geschäftsführer Jörg Buhlmann betreut seine Händler weiterhin persönlich.



# 30. Aqua-Fisch – Garnelen und mehr

Die Aqua-Fisch öffnet vom 8. bis 10. März 2024 zum 30. Mal ihre Tore. Internationale Aussteller zeigen in Friedrichshafen ihre neuesten Angebote und Trends rund um die bunten Wasserbewohner.

„Zum 30. Jubiläum der Aqua-Fisch präsentieren wir wieder die ganze Vielfalt der Aquaristik- und Angelbranche; neu ist der Garnelentag mit Fachvorträgen und einer Aktionsfläche“, berichtet Projektleiter Felix Klarmann. „Die internationale Messe für Angeln, Fliegenfischen und Aquaristik hat sich mit der Kombination aus Einkauf und Event als Szenetreff etabliert“, erklärt Messegeschäftsführer Klaus Wellmann.

Die internationale Messe bietet ein breites Produktangebot und vielfältiges Rahmenprogramm. Messe-Spaß für kleine Fisch-Fans bieten bunte Aquarien- und Terrarien-Bewohner zum Entdecken sowie das Kinderkino in der Halle B5.

Der Messe-Samstag steht im Zeichen der Garnelen, teilt der Organisator mit. In Zusammenarbeit mit dem „Black Forest Shrimp-Team“ des Arbeitskreises Wirbellose in Binnengewässern und dem Dähne Verlag findet erstmals der Garnelen-Tag statt. Die Pflege und Zucht der facettenreichen Wirbellosen stehen in spannenden Vorträgen des

Aquaristik-Forums im Mittelpunkt. So macht unter anderem Ulli Bauer darauf aufmerksam, wie Garnelenkrankheiten erkannt, behandelt und verhindert werden können, und Matthias Eßlinger gibt Tipps zur optimalen Wasseraufbereitung für Garnelenaquarien. Die themenbezogene Aktionsfläche steht unter dem Motto „20 Becken für 20 Züchter“: Hier stellen bekannte und preisgekrönte Garnelenzüchterinnen und -züchter ihre schönsten Tiere aus und berichten über ihre Zuchtziele und Motivation.

Anziehungspunkt für alle Aquaristik- und Terraristik-Fans dürfte die Halle B5 sein. Zierfische, Wirbellose, Korallen sowie Futter, Beleuchtung und Pflanzen für die Ausstattung der heimischen Unterwasserwelt gibt es hier zu entdecken. Die Börse des Aquaristenvereins Multicolor bietet den passenden Fisch für jedes Aquarium. Kampffischliebhaber können sich am Stand von Betta Helvetia über die Haltung informieren, einkaufen und sich am Samstag sowie Sonntag bei einer Auktion mit Bettas eindecken. Inspira-

tionen und Gestaltungstipps liefern unter anderem Workshops zum Thema Aquascaping. Wer mehr über die artgerechte Haltung zahlreicher Wasserbewohner lernen möchte, wird im vielseitigen Vortragsprogramm des Aquaristik-Forums fündig. Ebenso vertreten sind der Verband deutscher Vereine für Aquarien- und Terrarienkunde, die Guppy Züchter Deutschland sowie Aquarienvereine aus der Region.

Die Aqua-Fisch 2024 ist am Freitag, 8. März, und Samstag, 9. März, von 9 bis 18 Uhr sowie am Sonntag, 10. März, von 9 bis 17 Uhr geöffnet. Die Tageskarte kostet online zwölf Euro, vor Ort 16 Euro. Kinder und Jugendliche zahlen sieben, beziehungsweise zehn Euro. Das Familienticket kostet online 29 Euro. ■



Weitere  
Informationen  
gibt es hier.