

Erfolg ohne Stress

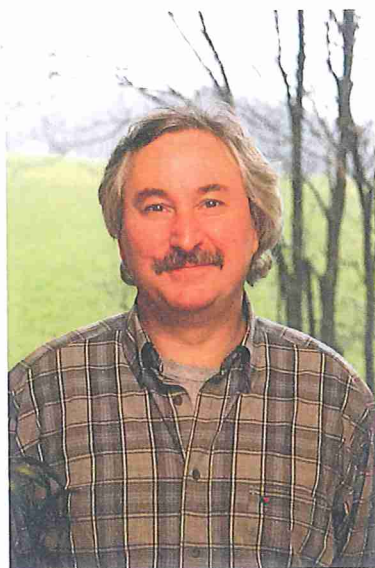
Bei Koihandel Wuppertal schwimmen mehr als 1.200 Koi-Karpfen, rund 5.000 Goldfische und Shubunkin sowie weitere 5.000 heimische Teichfische in gut 100.000 Liter Wasser. Im Sommer überwiegend unter freiem Himmel, im Winter geschützt in einem separaten Gebäude, das in der Saison als Verkaufsraum dient.

Inhaber Uwe Rosenplänter betreibt das Geschäft gemeinsam mit seiner Frau, in der Saison beschäftigt er eine weitere Vollzeitkraft und bei Bedarf Aushilfen. Rosenplänter fühlt sich wohl in seiner Haut: „Wenn ein Fisch Stress hat, wird er nicht so alt wie seine Artgenossen. Bei Menschen ist das genauso. Wenn man zu viel Stress hat, dann schafft man keine 100 Jahre!“ Viel Arbeit hat er schon, aber ihn bringt so schnell nichts aus der Ruhe. Stress hatte er in seinem alten Beruf als IT-Berater und Programmierer genug. 1995 zog er die Handbremse an, übernahm einen Halbtagsjob bei einem seiner Kunden und begann, den Koi-Handel aufzubauen. Das Grundstück war da und so nahmen die Dinge ihren Lauf.

Woher die Fische kommen

Die ersten Koi kamen aus Israel, aus einem Kibbuz, mit dem man damals per Telefon direkt kontaktieren und handeln konnte. „Das beruhte einfach auf Vertrauen. Man vereinbarte ‚Best quality‘ und verließ sich auf den Partner. Da bin ich auch nie enttäuscht worden. Abgeholt wurden die Fische wie auch heute beim Japan-Import am Flughafen in Frankfurt“, erzählt Uwe Rosenplänter. Seit Anfang des neuen Jahrtausends bezieht er seine Koi aus Japan und zwar aus dem Niigatatal. Dorthin zu fliegen hält er allerdings nicht für erforderlich. „Man kann prima über das Internet bestellen und sogar über Livestream selbst selektieren. So als

ob man vor Ort wäre.“ Er bestellt im September. Die Fische haben alle ein Gesundheitszeugnis und kommen bei Rosenplänter erst einmal drei Monate in Quarantäne. Dann stehen sie in der neuen Saison zum Verkauf. Die ein-



Uwe Rosenplänter vom Koihandel Wuppertal hat sich auf den Handel mit Teichfischen sowie Teichbau spezialisiert.

heimischen Arten liefert ein Züchter vom Niederrhein, übrigens auch Störe.

Der Handel mit den Fischen macht beim Koihandel Wuppertal rund die Hälfte des Umsatzes aus.

Teichbau mit GFK

GFK ist für Uwe Rosenplänter das heute empfehlenswerte Material. Der Untergrund ist dann egal, das kann Mauerwerk sein, Erdreich oder auch

Beton. Rosenplänter: „GFK passt sich problemlos allen Untergrundformen an, hat im Gegensatz zur Folie keine Falten und ist deutlich

-Anzeige-

grau-tiernahrung.de

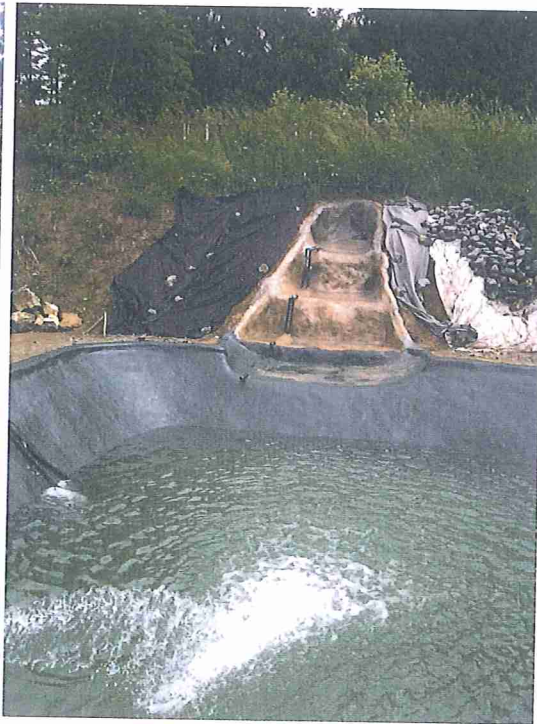
langlebiger. GFK ist belastbar, im Extremfall bis 800 kg freitragend je nach Konstruktion und kann auch leicht mit dem Hochdruckreiniger bearbeitet werden, wenn das mal nötig sein sollte.“ Gemeinsam mit seinem Helfer schafft er pro Tag 30-35 qm. Für einen Teich mit 20 qm Wasser sind ca. 40-50 qm GFK erforderlich. Wer Geld sparen will und handwerklich geschickt ist, kann das Material für einen GFK-Teich samt Arbeitsanleitung auch bei Rosenplänter kaufen und selbst loslegen. 40 Prozent seines Umsatzes macht er mit dem Teichbau und der dazu gehörigen Technik. Bei Filtern setzt er auf Oase, Söll und Aqualogistik. Ein durchschnittliches Teichprojekt hat bei ihm 15 bis 20 qm, Großprojekte schon mal bis 300 qm. Davon macht er aber maximal zwei oder drei im Jahr.

Notdienst und Wartungsverträge

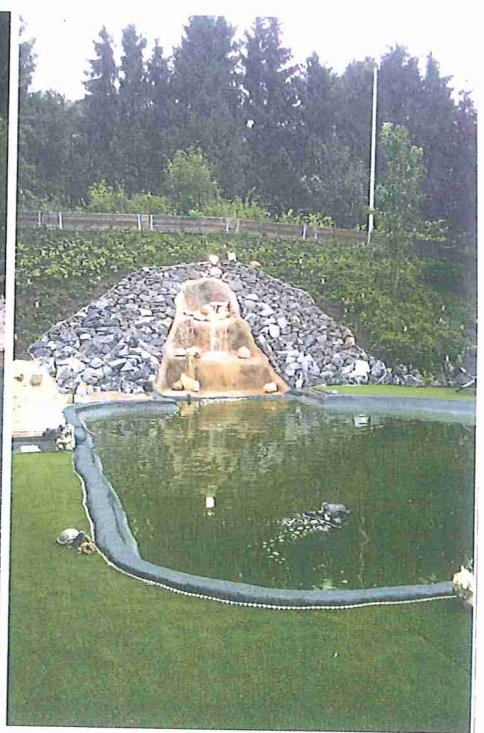
Wartungsverträge für Teiche erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Das ist auch in Wuppertal und Umgebung so. Ein Standardwartungsvertrag beinhaltet bei Rosenplänter folgen-



1 Teichbau mit Glasfaser-
verstärktem Kunststoff (GFK).



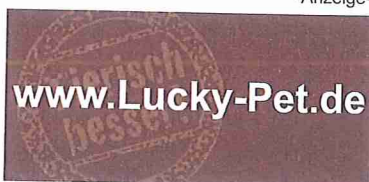
2 Befüllung des Teichbeckens.



3 Der Teich mit Wasserfall nach Fertig-
stellung.

des: Einmal im Jahr den Teichboden absaugen und von Laub und ähnlichen Abfällen befreien. Dreimal jährlich wird die Filteranlage gespült, aber nicht blitzblank geputzt, um die

-Anzeige-



biologische Aktivität zu erhalten. Außerdem misst er die Wasserwerte und leitet gegebenenfalls Korrekturen ein. Je nach Teichgröße und Arbeitsschritt ist für einen Wartungsbesuch ein halber oder ein ganzer Tag erforderlich. Zusätzlich bietet Uwe Rosenplänter einen sogenannten Teich-Notdienst an. „Der ist für wirkliche Notfälle gedacht. Stellen Sie sich vor, es sind 10 Grad minus und ein Teich läuft aus irgendwelchen Gründen leer. Dann muss schnell ein Becken aufgestellt werden. Da kommt ein Filter dran

und man versucht, möglichst viele Fische zu retten. Das ist schon ein Feuerwehreinsatz!“ Notfälle sind gottseidank eher selten, aber für die Kunden ist es ein beruhigendes Gefühl, im Falle eines Falles Hilfe zu bekommen.

Man muss Kunden mögen

Uwe Rosenplänter ist das, was man einen Menschenfänger nennt. Er ist enorm kontaktfähig und kann Menschen für sich gewinnen. Das ist neben seiner Arbeitsqualität sicher auch ein Grund für die Empfehlungen, die seine Kunden immer wieder aussprechen. „Neue Kunden im Koihandel kommen nur über Mundpropaganda, im Teichbau finden die Leute uns im Internet und rufen an.“ Mit seinen Kunden hat Rosenplänter jedenfalls eine Gemeinsamkeit. Die Koi-Teiche setzen einen Kontrapunkt gegen den steigenden Stress in der Berufswelt und bieten Gelegenheit zur Entspannung und Erholung. Wenn er

die Zeit hat, führt er gern längere Gespräche mit seinen Kunden, über Teiche und Fische, aber auch über dies und das, zum Teil über ganz persönliche Dinge. Er muss sich dafür nicht verstellen. Menschen interessieren ihn wirklich. So ist in den letzten Jahren eine regelrechte Gemeinde entstanden. „Die Leute kommen gern hierher und fahren etliche Kilometer, um Futter zu holen, was sie auch telefonisch bestellen könnten. Und 95 Prozent der Kunden kommen immer wieder“, berichtet Rosenplänter. Nach seinem Erfolgsrezept gefragt, gibt er zu Protokoll: „Vertrauen schaffen, Kontinuität wahren, ehrlich beraten und schnell arbeiten und dabei gute Qualität liefern. Dann braucht man nicht der Billigste zu sein.“ -hb

-Anzeige-

www.Karlie.de
schneller • bequemer • aktueller