

Onlinehandel mit Meerestieren¹

- I. Vorwort
- II. Zusammenfassung
- III. Schlussfolgerung
- IV. Statement
- V. Nachtrag
- VI. Querverweis



I. Vorwort

Der Onlinehandel mit marinen Zierorganismen ist ein heißes Eisen. Zumindest in den Augen vieler Onlinehändler. Es brauchte schon einiger Überredungskünste, um ein paar zur Teilnahme zu bewegen. Weniger Probleme hatten ihre Kunden dagegen. Aber auch bei ihnen war zum Teil große Zurückhaltung zu spüren. Der Grund liegt auf der Hand. Es sind Lebewesen, die übers Internet bestellt und mit der Post überbracht werden. Ich glaube, so ähnlich fühlt sich auch der Fleischbeschau potentieller Ehefrauen auf einschlägigen Internetportalen an. Nicht ganz astrein, würde ich sagen. Wer kauft schon gerne die Katze im Sack?

Onlinebekanntschaften jedweder Art eröffnen ein weites Feld an Möglichkeiten. Man verschafft sich einen Überblick und stellt blitzschnell den Kontakt her. Inwieweit der Deal dann zustande kommt, hängt vorwiegend mit Rezensionen im Netz und Gottvertrauen zusammen.

II. Zusammenfassung

Teil 1

Die Beteiligung, gemessen an meiner Aquakulturmfrage vom letzten Jahr, war relativ hoch.² Insgesamt haben sich 60 Personen gemeldet. 7 Personen lehnten es schriftlich ab, an der Umfrage teilzunehmen. Übriggeblieben sind 47 Hobbyaquarianer und 6 Onlinehändler, die sich mitunter sehr ausführlich zu Wort gemeldet haben.

Aufgrund der niedrigen Beteiligung entfällt die Analyse für Onlinehändler. Eine Stellungnahme zum Onlinehandel, basierend auf den mir vorliegenden Aussagen einzelner Onlinehändler, finden Sie im Anschluss unter "IV. Statement". Nachfolgend die Bekanntgabe der beliebtesten deutschsprachigen Onlinehändler. Ich freue mich, dass der Sieger sich zu einem Interview, welches ebenso veröffentlicht wird, bereit erklärte. Gefolgt von einem zweiten Interview, das mir VDA-Präsident Dr. Stefan Hetz gegeben hat.

Ich möchte mich bei jedem einzelnen, der sich an dieser Umfrage beteiligt hat, recht

¹ Diese Umfrage ist nicht repräsentativ.

² Warum deutsche Züchter aus ihren Züchterfolgen ein Geheimnis machen, ist und bleibt mir ein Rätsel. Im Gegensatz dazu die gebetsmühlenartigen Behauptungen, es würden sich viel in Sachen Züchtung tun. Woran liesse sich das festmachen, frage ich mich. Es liegen keine Zahlen vor, und Nachzuchten im Handel (außer Korallen) sind geradezu eine Seltenheit. Alles in allem können bisher 11 Fischarten als Nachzuchten angeboten werden (s. KORALLE, Ausgabe 76/2012). Einzelhändler verzichten im Normalfall darauf, weil Wildfänge besser an den Mann zu bringen sind. Der Preis regelt nach wie vor das Geschäft.

herzlich bedanken! Die Brisanz des Themas macht eine wissenschaftliche Untersuchung dringend notwendig. Zu viele schwarze Schafe treiben sich herum und bringen den gesamten Meerwasserhandel in Verruf. In diesem Zusammenhang wundert es nicht, dass die Politik dieses Jahr einen weiteren Vorstoß, das Geschäft mit lebenden Tieren zu unterbinden, gewagt hat³.

Teil 2

Der Onlinehandel erfreut sich wachsender Beliebtheit. Die Meeresaquaristik stellt insofern eine Ausnahme dar, weil es sich hierbei um Geschäfte mit Lebewesen handelt. Das macht sie ethisch-moralisch angreifbar. Besonders dann, wenn der bloße Verkauf im Vordergrund steht und die Bedürfnisse der Tiere mit Füßen getreten werden; leider macht es für einige Zeitgenossen keinen Unterschied, ob mit lebenden Tieren oder Schuhen Handel getrieben wird. Diese Einstellung wird von den allermeisten Umfrageteilnehmern kategorisch abgelehnt. Aber beginnen wir von vorn.

Das Hobby der Meerwasseraquaristik ist männlich. Jungs im Alter zwischen 41 - 60 Jahren stehen im Vordergrund mit einer durchschnittlich Beckengröße von bis zu 1000 l und einer schon über 10 Jahren andauernden Leidenschaft. Danach kommt das Urgestein (über 20 Jahre dabei, mit meist mehr als 1500 l) und die Jugend bzw. Neueinsteiger, die sich oftmals mit wenigen Litern (Nano) zufrieden geben.

1) Ein Viertel aller Befragten kauft online Fische und Lebendgestein, Die Prozentzahl verdoppelt sich in etwa, wenn es um wirbellose Tiere geht. In diesem Zusammenhang sei gesagt, dass Wirbellose und Invertebrata in Tierschutzparagraphen kaum Berücksichtigung finden. Warum Tieren ohne Wirbelsäule weniger "zugetraut" wird, liegt wahrscheinlich im Hierarchischen begründet.⁴

2) Erfreulich ist die Tatsache, dass keiner der Umfrageteilnehmer ausschließlich auf den Onlinehandel zurückgreift. Vor allem dann, wenn Wert auf Qualität und Begutachtung gelegt wird. Als Nachteile werden u.a. Missverständnisse, Tricksereien und fehlende Regressansprüche bei Onlinegeschäften angegeben.

2a) Die Vorteile online zu kaufen, liegen auf der Hand. In dieser Reihenfolge werden die Beweggründe genannt: 1) der Preis, 2) die bequeme Art des Einkaufs, 3) die Auswahl, 4) Verfügbarkeit. Ein Bruchteil der Teilnehmer ist strikt gegen Onlinegeschäfte.

2b) Die Vorteile, im Fachhandel zu kaufen, liegen ebenfalls auf der Hand. Die meisten gehen hin, weil sie eine Beratung haben möchten und sich mit eigenen Augen überzeugen wollen. Gut jeder Fünfte kauft ohnehin im Fachhandel, wenn es um lebende Materie geht.

3) Interessant wird es, wie die Abwicklung des Onlinekaufs empfunden wird. Auf die Frage: Werden Sie beraten, antwortete ein Viertel mit 'Ja'. Weit über die Hälfte hingegen wünscht sich (teilweise) eine Beratung. Eine Diskrepanz, die die meisten nicht verwundern dürfte.

4) Bei der Auswahl des Onlinehändlers vertraut gut jeder Fünfte den abgegebenen Online-Bewertungen. Aber auch Preis, Seriosität und Angebote sind in etwa von

³ http://www.bundestag.de/presse/hib/2013_03/2013_126/02.html

⁴ *Der Mensch als Krone der Schöpfung!*

gleich großem Interesse. Tierschutzaspekte und Produktinformationen hingegen spielen kaum eine Rolle. 'Qualität' wird nur von 8% als Kriterium angegeben.

5) Die Hälfte aller Teilnehmer hat ihre favorisierten Onlinehändler benannt. Die andere Hälfte wollte sich nicht äußern, weil ihnen die Bewertung u.a. nicht objektiv erscheint. In Sachen Auswahl, Service und Preis vertrauen die meisten:

1. Mrutzek Meeresaquaristik (Ritterhude b. Bremen)
2. Extreme Corals (Holzgerlingen b. Stuttgart)
3. Nautilus Aquaristik (Naunhof b. Leipzig)
4. Whitecorals (Korntal-Münchingen b. Stuttgart)
5. Grostar (Nürnberg)

6) Auf die Frage, wie ethisch der Onlinehandel mit lebenden Tieren ist, äußerte sich jeder Dritte. Die Meinungen gehen erwartungsgemäß weit auseinander. Eine Auswahl der wichtigsten Kommentare finden Sie im Dokument *Annex Kommentar MA*.⁵

Die Mehrheit wünscht sich eine deutliche Verbesserung bei Verpackung und Transport. Legitim scheint darüber hinaus der Wunsch nach einem Befähigungsnachweis sowie einer Beratungspflicht für Onlinehändler, ganz gleich ob privat oder kommerziell.

III. Schlussfolgerung

Einerseits möchte ich Denkanstöße liefern, andererseits wollte ich dazulernen. Und in der Tat, die Umfrageergebnisse haben auch meine Sichtweise verändert. Eine Kundenberatung – so zeigt sich – ist auch im Ladengeschäft keine gängige Praxis! Von der Qualität der Beratung einmal abgesehen, einen Unterschied zwischen Fach- und Onlinehändler scheint es nicht zu geben. Das ist ernüchternd.

Von Anfang war klar, dass Onlinehändler, wenn sie sich an der Umfrage beteiligen, eine Verteidigungshaltung einnehmen würden. Die Gründe dafür sind verständlich; schließlich geht es um laut ihrer Aussage um "ihre eigene Existenz".

Eindeutige Antworten zum Thema „Onlinehandel mit Meerestieren“ waren nicht zu erwarten. Weder Onlinehändler noch Kunden konnten sagen, warum es in Ordnung ist, die Katze *-pardon-* den Fisch im Sack zu kaufen. Alles, was man bekommt und worauf man sich verlassen muss, sind Fotos im Internet. Über den tatsächlichen Gesundheitszustand des Tieres (und sein Verhalten) erfährt der Käufer herzlich wenig.

Ich persönlich kann meine Fehlgriffe beim Klamottenkauf via Katalog oder *eBay* kaum noch zählen. Mal stimmte das Material nicht, dann wieder war die Farbe anders, oder die Größe fiel anders aus. Während Pakete ohne weiteres an *H&M* zurückgesendet werden können, ist das bei Lebewesen nicht möglich. Hosen und Blusen kauf ich jetzt jedenfalls wieder in Boutiquen und Modeläden. Auch wenn der Aufwand größer scheint, am Ende spart man Nerven, Zeit und Geld (durch die Versandkosten ist die Summe, die man am Ende zu sparen glaubt, oftmals nicht der Rede wert).

⁵ *Annex Kommentar MA (Meerwasseraquarianer); Annex MA; Annex Kommentar OH (Onlinehändler); Annex OH sind diesem pdf nicht beigefügt. Es sind die detaillierten Auswertungsergebnisse und können auf Nachfrage (Email) zur Verfügung gestellt werden.*

Bitte nicht missverstehen, ich sehe durchaus die Vorteile und Vorzüge des Onlinehandels, schließlich lebe ich auf dem Lande. Aber alles über das Internet zu bestellen, halte ich nachgerade für idiotisch. Bei Tieren würde ich die größten Abstriche machen. Allein der Tatsache wegen, weil es in unserem Hobby keine Dutzendware gibt und es nicht auf den Pfennig ankommen sollte. Wie heißt es so schön: Billig gekauft ist teuer gekauft! Bestätigt sich immer wieder. Nur die Unverbesserlichen halten daran fest.



Dutzendware Meerstier?



© ESAIA e.V.

Lösungsansätze

Ich erachte eine gesetzlich verankerte Beratungspflicht – ob vom Kunden gewünscht oder nicht – für dringend erforderlich. Hälterungsempfehlungen bzw. Hintergrundinformationen sollten so selbstverständlich wie Packungsbeilagen weitergegeben werden. Gelegentliche Überprüfungen durch staatliche Stellen, besonders beim Thema Transport, wären weitere Schritte. Hinter allem sollte das wachsame Auge des Kunden stehen. Er hat es letztlich in der Hand, ob Händler, die Schindluder mit Tieren treiben, zur Rechenschaft gezogen werden.

Die Wechselbeziehung bzw. das Abhängigkeitsverhältnis zwischen Händler und Käufer ist allerdings schwer zu durchbrechen. Manchmal erinnert mich ihre Verschwiegenheit an die von Drogendealern und Drogenkonsumenten. Vor allem dann, wenn es um Dinge geht, die als schwere Verstöße gegen CITES-Bestimmungen anzusehen sind (wenn z.B. Tiere unter falschem Namen ins Land geschmuggelt und weiterverkauft werden).⁶ Aber auch Tiere, die wohlweislich zu groß fürs Aquarium sind (oder spezielle Ansprüche haben, die kaum ein Aquarianer gewährleisten kann), gehören dazu. Das alles geschieht mehr oder weniger geheim und in stillem Einvernehmen.

Korallenriffe sind keine Warenlager. Wer ein bestimmtes Tier im Auge hat, sollte auf jeden Fall Geduld mitbringen. Eine falsche Erwartungshaltung hinsichtlich der permanenten Verfügbarkeit von hunderten Arten sollte kein Argument sein, dem Onlinehandel (der oftmals mit Vorbestellungen arbeitet) den Vorzug zu geben.

⁶ CITES-Bestimmungen, auch Washingtoner Artenschutzübereinkommen (WA) genannt.

IV. Statement

Wie zu erwarten war, haben sich nicht genügend Onlinehändler auf meine Anfrage gemeldet. Immerhin konnten sich sechs dazu durchringen, den Fragebogen auszufüllen. Vier lehnten u.a. schriftlich ab. Detaillierte Ergebnisse entnehmen Sie bitte dem Dokument Annex OH.

Aus den Aussagen der 6 Onlinehändler ergibt sich folgendes Bild:

- 1) Zwei Gruppen von Onlinehändler sind am Markt. Eine, die bereits seit vielen Jahren tätig ist und über einen großen Kundenstamm verfügt. Eine andere, die sich erst seit relativ kurzer Zeit zu behaupten versucht und noch viele Kunden gewinnen muss.
- 2) Die Gründe für diese Art von Handel lassen sich bündeln und mit 'wirtschaftlicher Notwendigkeit' umschreiben.
- 3) Dabei nehmen Lebewesen den herausragenden Teil des Geschäfts ein. Nur ca. 10% decke der Bereich Hardware ab. Bei Händlern mit angeschlossenem Ladengeschäft werden Tiere trotzdem hauptsächlich über den Online-Shop verkauft!
- 4) Alle befragten Onlinehändler gehen von einer stetigen Zunahme des Onlinehandels in den nächsten Jahren aus.
- 5) Alle befragten Onlinehändler beraten (wenn die Kundschaft eine Beratung wünscht). Darüber hinaus werde ggf. schriftlich (Email) oder telefonisch nachgefragt.
- 6) Zur Frage der Abwicklung eines exemplarischen Onlinegeschäfts, lesen Sie bitte das Dokument *Annex Kommentar OH*. Die große Mehrheit der befragten Onlinehändler verkauft Tiere, die eingewöhnt ('futterfest') sind (6a), und versendet sie mit zertifizierten Transportunternehmen (6b). Die DOA⁷ liegt im Schnitt bei < 2% (6c).
- 7) Futterorganismen und Plankton werden ebenso verkauft. Die Nachfrage ist aber eher gering.
- 8) Ethische Fragen im Bezug auf den Onlinehandel stellen sich den meisten Onlinehändlern nicht; solange mit den Tieren gut umgegangen und kein Raubbau in den Herkunftsländer betrieben wird, ist dieser Vertriebsweg aus ihrer Sicht alles andere als verwerflich.

V. Nachtrag

Der Onlinehandel ist besser als sein Ruf. Möchte man meinen, wenn man o.g. Aussagen liest. Leider sind diejenigen, die sich an meiner Umfrage beteiligt haben, die Ausnahme. Den ein oder anderen Onlinehändler kenne ich persönlich und verbürge mich für seine Redlichkeit und Liebe zu Tieren. Ich plädiere deswegen für einen Befähigungsnachweis (mit Beratungspflicht), der unter strengen Regeln erworben werden muss. Davon sollten auch Zoofachgeschäftsinhaber, die nur einen kleinen Teil Meeressaquaristik im Programm haben, nicht ausgenommen werden.







⁷ Dead On Arrival (Todesrate bei Ankunft)

Ich bin mir ziemlich sicher, dass die meisten wissen, was über eBay möglich ist. Irre Sachen kann man da ersteigern. Zum Beispiel eine Tüte Salzwasser. Am Ende darf sich der Gewinner über einen Korallenableger, der ihm zusätzlich mitgegeben wird, freuen. Andere gehen noch weiter. Das Geschenk diesmal: ein Doktorfisch, oder eine Tridacna! Diese Art von Onlinehandel mit Lebewesen bewegt sich in einem rechtlichen Graubereich und zeigt, wie weit der Sittenverfall gediehen ist. Vor ein paar Jahren hatte ein Paar ihr neugeborenes Baby öffentlich versteigern wollen.⁸ Für den einen ein Witz, für den anderen ein weiteres Indiz für die Verrohung unserer Gesellschaft.



1..2..3..Meins!

Versteigerungen wie diese (s. Fotos) widersprechen gültigen Tierschutzparagraphen⁹ und ganz besonders den eBay-Verkaufsvereinbarungen (Auszug: „Es ist verboten, lebende Tiere ... anzubieten“).¹⁰ Auch wenn nur Wasser „zum Animpfen“ angeboten wird, ein Lebewesen wechselt via DHL den Besitzer. Die absurde Verkaufsmasche entlarvt sich selbst beim Preis. Wer bezahlt allen Ernstes 200 € für Meerwasser und Heatpacks? Ein Schelm, wer Böses dabei denkt. Am schlimmsten aber ist der Verkauf von Tieren ohne Cites-Genehmigungen. Diese Verstöße sind nicht hinnehmbar und müssen, sobald sie online gehen, zur Anzeige gebracht werden. Wundert es jemanden, dass wir mit Argusaugen beobachtet werden? Für Tierschutzorganisationen sind diese Verfehlungen jedenfalls ein gefundenes Fressen.

	Steinkoralle Drei große Köpfe	30 € 58840 Plettenberg	Gestern, 10:29
	Seltene Steinkoralle Name müsste ich googlen Die Koralle kommt von den Philippinen und ist im Handel selten erhältlich	80 € 58840 Plettenberg	Gestern, 10:25
	Steinkoralle Schöne Wulskoralle(Acropora) abzugeben.	25 € 85051 Ingolstadt	10.12.2016
	Pilzkoralle, Lederkorallen, 1 Stein Xenien, Steinkoralle Hey, ich biete meine Korallen zum Kauf an. Da mein Becken langsam etwas klein wird möchte ich gerne...	VB 33154 Salzkotten	09.12.2016
	Steinkorallen verschiedenen sorten Hallo ich verkaufe hier steinkorallen habe gestern von mein Vater Geschenk bekommen aber hab leider...	25 € 12057 Neukölln	07.12.2016
	Meerwasser Korallenableger Weich und Steinkorallen Salzwasser	VB 74392	07.12.2016

⁸ <http://www.faz.net/aktuell/gesellschaft/kriminalitaet/internet-paar-bietet-maedchen-bei-ebay-an-1162573.html>

⁹ Leider fallen Wirbellose nicht unter dieses Gesetz!

¹⁰ <http://pages.ebay.de/help/policies/wildlife.html>