

Das Schauaquarium bei BURDA'S TIERWELT



Sicher haben Sie sich über das letzte Titelbild von **TREFF DER HEIMTIERBRANCHE** gewundert und sich gefragt, wo ist denn da die Geschichte im Heft dazu. Nun, wir wollten Sie einmal neugierig machen, und das ist uns gelungen, wie uns zahlreiche Anrufe und Nachfragen bestätigten.

Nun aber zur Geschichte des Schauaquariums bei **BURDA'S TIERWELT** in Gelsenkirchen.

Annette Burda erinnert sich: „Drei Tage vor der Eröffnung von **BURDA'S TIERWELT** kam die Baugenehmigung für die Statik des Betonbeckens und dann wurde eine Tonne Stahl in den Beton eingegossen. Später hat dann mein Mann Peter fast jedes Wochenende und jede Stunde Freizeit für den Ausbau des Beckens gebraucht. Das Becken wurde mit GFK ausgekleidet, die riesig schweren Scheiben eingesetzt, eine Felsenlandschaft rings um das Becken gestaltet und das Innenleben gefertigt. Dann konnten die 30.000 Liter Wasser eingelassen werden. Aber mehr kann Ihnen mein Mann Peter dazu erzählen.“

TREFF DER HEIMTIERBRANCHE sprach also mit dem Gestalter dieses in der Zoobranche wohl einmaligen Schaubeckens, Peter Burda.

TREFF DER HEIMTIERBRANCHE: Als ein Markenzeichen von **BURDA'S Tierwelt** ist sicherlich die Meerwasseraquaristik anzusehen. Wie kam es zu der Idee, im Eingangsbereich ein großes Schau Becken einzurichten?

Peter Burda: Mir war immer klar, dass ein schönes, funktionierendes Schau Becken wichtig ist, um Kompetenz im Bereich Meerwasseraquaristik zu zeigen und den Kunden neben den üblichen Becken etwas Besonderes zu bieten. Dabei habe ich nicht den Effekt gesehen, dadurch mehr zu verkaufen, sondern die Verweilzeiten der Kunden im Laden zu erhöhen.

Außerdem hegte ich schon als 20-jähriger den Gedanken, ein Aquarium zu haben, in dem man schwimmen kann und die neuen Geschäftsräume boten dann den Platz, um das Vorhaben zu verwirklichen. Unsere Innenarchitektin war ebenfalls von der Idee begeistert und so haben wir gemeinsam meine Frau Annette überredet und dann das Becken gebaut.

TREFF DER HEIMTIERBRANCHE: Welche Tiere, Pflanzen und wieviel Wasser sind in dem Becken?



Das Schau Becken im Eingangsbereich...

Peter Burda: Erst einmal sind 30.000 Liter Meerwasser im Becken. Das ist der Inhalt von rund sechshundert 60er Becken, die ja üblicherweise für Anfänger verkauft werden.

In dieser Wassermenge tummeln sich vier Goldmakrelen, Grundeln, ein Blaupunktrochen aus dem Roten Meer, Doktor- und Kaiserfische, Riffbarsche (Antias), Schwarmfische, Nemo's und Anemonen, Kahn's, Mördermuscheln, Gorgonien und Weich- und Lederkorallen.



..... auch einmal von der Seite

TREFF DER HEIMTIERBRANCHE: Eine solche Anlage braucht sicherlich intensive Wartung. Was hat Peter Burda hier eingebaut?

es gibt einen Sandfilter mit 20 Kubikmeter und einen Flächenfilter mit 20 Kubikmeter. Dann ist natürlich, auch für den Kunden sichtbar, der Großraumeiweißabschäumer von AB vorhanden.



An Pflege ist notwendig, dass alle vier Wochen ein Wasserwechsel von rund 3.000 Liter erfolgt und wir im 14 Tage-Rhythmus zum Tauchgang starten, um die Scheiben von innen zu reinigen und Tiere und die Felsen überprüfen und eventuell ersetzen.



.....und von innen

Peter Burda: Eigentlich ist der technische Aufwand nicht hoch. Wir haben 2 x 1000 HQI und 5 x 400 HQI sowie 4 x 80 T5 blau. Die Strömung wird durch zwei Rohrumpfen mit 200.000 Liter Leistung (ATK) gewährleistet und

Der größte Aufwand ist, dass wir im Durchschnitt zweimal täglich die Scheiben von außen reinigen müssen, weil sich unsere Kunden die Nase an den Scheiben platt drücken.

TREFF DER HEIMTIERBRANCHE: Kann man feststellen, dass durch das große Schaubecken die Besucher und damit die Käufer mehr Kompetenz von dem Zoofachgeschäft erwarten und wirkt sich das auf die Gespräche mit den Kunden und Tierliebhabern aus?

nommen. Ein Highlight sollte jedes Zoofachgeschäft haben und damit seinen Kunden eine gewisse Wohlgefühl-Atmosphäre bieten. Der Meerwasseraquarianer spricht viel mit uns und weiß natürlich über unsere Kompe-



Peter Burda in der Abteilung Meerwasseraquaristik

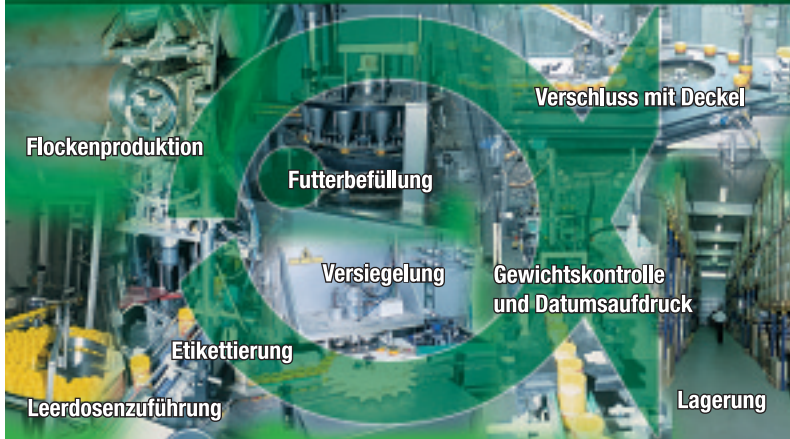
Peter Burda: Ja, der Kunde hat heute hohe Ansprüche und man muss Kompetenz zeigen und den Kunden auch im Gespräch über die guten Produkte im Laden überzeugen sowie die Bedeutung zum Wohle der Tiere und deren Halten aufzeigen. Das Schaubecken ist für die Kunden da und wird von ihnen ange-

tenz Bescheid, aber der „normale“ Kunde sieht eben in dem Schaubecken auch einmal Tiere, die er sonst nur in teuren Ausstellungen wie Sea-Life sehen kann.

Herzlichen Dank für das Gespräch.

Gerhard Modrow

Herstellen ist unser Metier !



Die Familie wächst !

Da JBL Futter nach höchsten Qualitätsmerkmalen selbst produziert, haben wir ständig Einfluss auf die verwendeten Zutaten und Herstellverfahren.

JBL verwendet keine künstlichen Antioxidantien sondern Vitamin E-Extrakt als Antioxidans.

Dies ist nur ein Beispiel dafür, warum die JBL-Partner-Familie stetig wächst.

Werden auch Sie Partner !
Fordern Sie hierzu unsere Info-Mappe kostenfrei an:
06236 / 41 80-54

JBL-Partner werden !
Rufen Sie uns jetzt an :
06236 / 41 80-54



www.JBL.de

