



v. l.: Dennis Jansen, Lukas van Lier, Karim Koppers

Kürzlich waren wir bei Koi Paradise in Emmerich an der holländischen Grenze. So richtig bekannt war uns dieses Unternehmen nicht. Ja, hin und wieder hörte man den Namen fallen, wer oder was dahintersteckt, entzog sich aber unserer Kenntnis. Ein Grund mehr, mit ein paar Fragen im Koffer der Sache auf den Grund zu gehen.

Karim Koppers, wir sind überrascht, dass uns ein so junges Team empfängt. Würden Sie sich kurz vorstellen und uns Ihr Alter verraten?

Ja, gerne. Ich bin 25 Jahre alt und mit Koi groß geworden und kenne es nicht, keinen Teich zu haben. Ich bin also ein echter Koi-Liebhaber seit meiner Geburt.

So habe ich bereits mit 18 Jahren beschlossen, mich selbstständig zu machen und ein Geschäft für Koi & Teichzubehör zu eröffnen, welches ich anfangs noch neben dem Studium betrieben habe. Meine Partner und Freunde Dennis Jansen und später auch Lukas van Lier haben mich schon damals unterstützt mit meinem ersten Onlineshop Premo-Fisch.

Dennis Jansen, was dürfen wir über Sie erfahren?

Mit 23 bin ich der Jüngste unter uns. Und obwohl ich schon seit meiner Kindheit mit Karim befreundet bin, fing ich erst mit 16 an, mich für Koi zu interessieren und seit der Gründung von Karims Unternehmen hat sich das natürlich intensiviert.

In unserem Team bin ich der Zahlenmensch und als gelernter Steuerfachangestellter war es nur logisch, dass ich von Anfang an die Buchhaltung übernehme.

Lukas van Lier, Sie sind der Dritte im Bunde.

Ja, altersmäßig bin ich im Mittelfeld (lacht). Doch bevor ich über Karim auf das Thema Koi gestoßen bin, habe ich

erfolgreich eine Ausbildung zum Industriemechaniker für Maschinen und Anlagenbau absolviert. Insofern liegt mein Schwerpunkt bei der Technik, was natürlich äußerst hilfreich bei der Einrichtung seines Online-Shops war und bis heute ist. Anfangs, während meiner Ausbildung, habe ich Karim nebenbei unterstützt, bis ich dann entschied, komplett bei ihm einzusteigen. Doch meine Affinität zur Technik hilft nicht nur beim Programmieren, es hilft auch unseren Kunden, wenn es um Teichtechnik, Teichbau oder Logistik geht.

Karim, erzählen Sie kurz etwas über die Historie Ihres online-Handels.

KOI PARADISE (www.koiparadise.de) wurde 2021 gegründet und ist seit 2022 online und auf Expansionskurs. Bei vielen bekannten Produkten, aber auch bei den immer beliebteren Eigenmarken ist unser Shop nicht mehr wegzudenken. Egal ob bei Google, eBay, Hood.de, Amazon oder anderen online Marktplätzen, die Kunden treffen immer wieder auf uns, denn wir sind auf allen Plattformen aktiv. Zudem suchen immer mehr Kunden den direkten Weg zu uns, was z. B. auf Marktplätzen wie Amazon eher unüblich ist. Ein Vorteil mag auch sein, dass die Produkte in unserem Webshop oft günstiger sind als auf anderen Marktplätzen, was aber logisch ist.

Was hat Sie eigentlich dazu bewogen, ausgerechnet in diesen Markt einzusteigen, dessen beste Zeiten schon länger zurückliegen?

Das ist eine Frage, die ich sehr oft gestellt bekomme. Die Idee dazu kam schon vor einigen Jahren. Heute gibt es hunderte Koi-Futtersorten, vor ein paar Jahren gab es vielleicht

eine Handvoll und diese waren nicht immer günstig. Ich hatte diesbezüglich ja meine eigenen Erfahrungen.

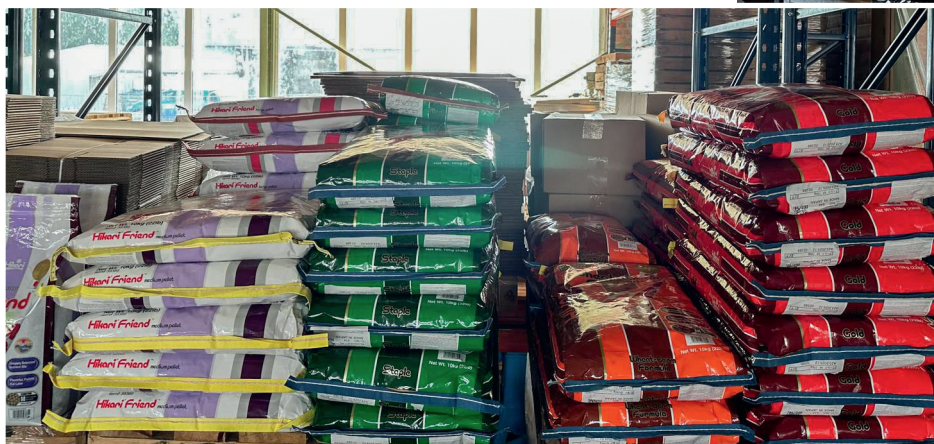
So reifte damals die Idee, in naher Zukunft selber ein Futter in Europa zu produzieren. Wie es aber so ist, zu dem Zeitpunkt, an dem ich meine Firma gründen konnte, waren andere schon schneller.

Ich habe mich aber, trotz täglicher Anwesenheit in der Uni, nicht entmutigen lassen, bin einfach angefangen und konnte erste Erfahrungen in der Entwicklung des Shopsystems sammeln.

Beschreiben Sie bitte, wie Sie sich auf einem Markt, der von wenigen Etablierten beherrscht wird, durchsetzen konnten.

Das ist relativ einfach. Wir haben uns dem Markt angepasst und das geliefert, was die Kunden wünschen. Wir sind auf die Nachfragen eingegangen und liefern dabei einen guten Service. Sei es die bereits erwähnte Beratung oder der

Einblicke in das in Emmerich liegende Lager.





Noch werden überwiegend einjährige Koi angeboten. Doch größere Tiere können besorgt und der eigene Stock soll erweitert werden.

leiter, welcher uns ebenfalls in Vollzeit unterstützt und dafür sorgt, dass alle Bestellungen für unsere Kunden schnell versendet werden können und ein entsprechender Vorrat auf Lager ist. Unterstützt wird er im Versand von zwei fleißigen und sehr engagierten Damen und bei Bedarf weiteren Aushilfskräften.

Der Koi-Markt erfordert einiges an Wissen, will man sein Geschäft seriös betreiben. Hatten Sie überhaupt Vorkenntnisse über dieses spezielle Marktsegment oder gar über Koi?

Wie bereits erwähnt, bin ich mit einem Teich im Garten groß geworden. Erst mit einem Mischbesatzteich, dann ein reiner neuer Koi-Teich. Meinen ersten eigenen Koi hatte ich bereits in jungen Jahren und mit 12 Jahren durfte ich stolz auf meinen ersten eigenen kleinen Folienteich blicken. Natürlich mit einfachster Technik.

Über die Jahre habe ich viel dazugelernt, insbesondere durch Besuche bei der damals noch bestehenden Fischzucht Langwald in Duisburg. Rainer Langwald, welcher vielen in der Szene ein Begriff ist, hat mir sehr viel beigebracht und wir haben gemeinsam viele Stunden in seiner Anlage verbracht. Rainer kennt die Koi wie nur wenige und besitzt ein hohes Fachwissen, von dem ich profitieren konnte. Dafür bin ich ihm bis heute sehr dankbar. Auch Lukas und Dennis konnten viel von ihm lernen. Übrigens, ein paar seiner Verkaufsbecken stehen inzwischen in unserer Anlage.

Wir erweitern unser Wissen aber auch über Kurse und Seminare wie z. B. beim BNA (Bundesverband für fachgerechten Natur-, Tier- und Artenschutz e. V.). Selbstverständlich haben wir dort auch den obligatorischen §11 gemacht.

Was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs in Anbetracht der relativ kurzen Zeit Ihres Bestehens?

Sie wissen, der Kauf, insbesondere von Koi, ist Vertrauenssache, aber auch das komplette Zubehör sollte qualitativ überzeugen. Darauf legen wir großen Wert. Und, das lehrt uns die Erfahrung, ein weiterer, großer Vorteil ist unsere persönliche Beratung über unsere Hotline, die werktags immer besetzt ist. Dazu ein kleines Beispiel. Wir haben schon einigen Kunden in dringenden Fällen helfen können z. B. mit einer Reparatur einer Pumpe per Fern-Diagnose. Schritt für Schritt haben wir mit dem Kunden am Telefon alle erforderlichen Maßnahmen durchgeführt und so das Überleben seiner Koi gesichert, da leider keine Ersatzpumpe vorhanden

schnelle Versand, welcher in der Regel mit DHL erfolgt. Für uns ist Service das A und O – und das lieben die Kunden. Wir fragen uns mittlerweile immer, wäre ich Teichbesitzer, wo würde ich bestellen? Natürlich im KOI PARADISE (schmunzelt), denn man bekommt eben alles, was man braucht und es geht schnell – ob direkt vor Ort oder per Bestellung.

Zudem haben wir früh begonnen, Kooperationen aufzubauen, von denen wir bis heute profitieren. Sei es mit Rainer Langwald, der inzwischen nicht mehr aktiv ist, oder mit vielen anderen der Branche in Deutschland, den Niederlanden, Belgien, Spanien und natürlich auch Japan.

Und seit Mai 2024 arbeiten wir auch mit einem Hersteller für Wasserpflegeprodukte zusammen und teilen uns gemeinsame Lagerflächen. Hat er z. B. gerade Luft in der Produktion, unterstützt uns sein Personal im Versand oder berät uns bei »kniffligen« Fällen in puncto Wasserpflege.

Diese Kooperation kommt uns auch in anderer Hinsicht entgegen. Denn über unsere Eigenmarke KENJ KOI, die nur für den Zwischenhandel bestimmt ist, können wir inzwischen auch eigene Wasserpflegeprodukte anbieten.

Ein weiterer Meilenstein war im November 2023 die Übernahme des Vertriebs und die Verantwortung der Marke Alpha Koi-Futter von der KoiSwiss AG, mit der wir bereits lange zusammenarbeiten. Auch die Produktion des Futters beim deutschen Hersteller Interquell wird fortan von uns durchgeführt und geplant.

Dann hat sich Ihr Geschäft auch personell verändert?

Definitiv ja. Als Nachfrage und Auftragsvolumen stiegen und auch Fische mit ins Sortiment aufgenommen werden sollten, war schnell klar, dies ist nebenbei und alleine nicht zu schaffen. Lukas und ich sind mittlerweile täglich für das KOI PARADISE in Vollzeit tätig, Dennis arbeitet noch bei einem Steuerberater. Seit Mai haben wir zudem einen Lager-

war und kein Händler in seiner Nähe eine passende Pumpe auf Lager hatte. Auch uns wäre der Versand erst am Montag möglich gewesen. Der Fehler konnte aber in diesem Fall glücklicherweise behoben werden. Der Kunde war natürlich super happy und ist seit jeher treuer Kunde bei uns. Dieser Service spricht sich rum.

Dann erübrigt sich fast die Frage, wie zufrieden Ihre Kunden sind.

Das eben erwähnte Beispiel in Bezug auf unseren Service können wir mit unseren weit über 1.000 gesammelten, verifizierten Bewertungen – keine gekauften (!) – belegen. Mit 99 % Zufriedenheit der Kunden und einer Weiterempfehlungsrate von 100 % im Internet kommt unser Onlinehandel scheinbar gut an. Oft erhalten wir aber auch Lob direkt im Geschäft aber auch über die Bestell-Hotline vom Online-shop.

Uns ist aufgefallen, dass Sie einerseits hochwertige Produkte anbieten, aber auch auf den »Discounter-Zug« aufgesprungen sind. Welche Strategie verfolgen Sie momentan oder langfristig?

Die Discounter Schiene war, wie am Beispiel Futter bereits erwähnt, einer der Gründe, warum wir in dieses Geschäft eingestiegen sind und einen Markt mit Potenzial gesehen haben. Dennoch gibt es gewisse Dinge, wo eben doch ein hochwertiges Produkt vonnöten ist. Dass ein Teich mit einem teuren Fischbestand und umfangreicher Technik eine leistungsfähige, kräftige Pumpe benötigt, statt eine kleine günstige, welche nur einen kleinen Reihenfilter betreibt, dürfte selbstredend sein.

Sie bieten auch Koi zum Kauf an. Wie wir gesehen haben, überwiegend Einjährige. Wollten Sie das von Anfang an oder kam die Nachfrage eher aus Ihrer Kundschaft?

Bereits von Anfang an war uns klar, dass wir auch vor Ort Koi anbieten wollen. In unserem näheren Umkreis gibt es keinen anderen reinen Koi-Händler und immer mehr Gartencenter und Teichcenter stellen den Fischverkauf ein oder schließen komplett. Entsprechend ist die Nachfrage vor Ort gut und immer mehr Kunden besuchen uns auch aus weiter entfernten Städten, den Niederlanden und Belgien.

Unsere Kunden loben immer wieder die Qualität und das gute Wachstum unserer Koi. Und auch die Varietätenvielfalt scheint zu überzeugen, denn bei uns bekommt fast jeder das, was er sucht. Natürlich alles zu sehr moderaten Preisen.

Planen Sie, das Angebot an Koi zu erweitern?

Ja, definitiv, die Nachfrage nach Koi aber auch anderen Teichfischen ist am Niederrhein hoch, denn es gibt wie bereits erwähnt keinen anderen reinen Koi- bzw. Teichhändler im näheren Umkreis. Wir haben mittlerweile sehr gute Beziehung und können quasi alles an Koi erhalten, was unsere Kunden wünschen, und wir können auch besondere Wünsche wahr werden lassen. Dennoch möchten wir die Auswahl vor Ort erweitern und auch in Kürze mehr Nisai und Sansai anbieten. Auch planen wir, das Sortiment am Fischverkauf in Elten zu erweitern. Das ist zwar etwas umständlich, da unser Lager im 10 km entfernten Emmerich ist, aber warten wir mal ab, was die Zukunft so bringt.

Vielen Dank für das nette Gespräch.

Diese Unternehmen helfen Ihnen mit Produkten und Service bei der Gestaltung und Pflege Ihres Teiches

