

## Im Gespräch - Peter Hadulla

**Peter Hadulla ist schon seit vielen Jahren Teil unserer Karpfenszene. Er ist einer derjenigen, die eher im Hintergrund agieren. Mit seiner Firma „Carpodrom“ und dem Vertrieb der Marken Gardner, Enterprise, ATT, Reuben Heaton und Spomb hat er aber dennoch viel Einfluss und natürlich auch so einiges zu erzählen. Über die Szene, die „Carp Bandits“, seine Einstellung zum Karpfenangeln und vieles mehr dreht sich nun dieses Interview. Wir präsentieren: Peter Hadulla!**



**Hallo Peter, Danke dass Du dabei bist. Erzähl uns doch zunächst einmal etwas über Deinen anglerischen Werdegang.**

Hallo Markus, angefangen hat alles damals vor mittlerweile 25 Jahren im zarten Alter von zehn Jahren. Wir besuchten damals ein- bis zweimal im Jahr einen Onkel in Bayern, der mich damals mit dem Angelvirus infizierte. Ein Jugendfischereischein musste her, der Beitritt in den örtlichen Fischereiverein war die logische Schlussfolgerung. Schnell waren Gleichgesinnte gefunden, mit denen man dann alles nachstellte, was Flossen hatte. Mein Schlüsselerlebnis war im Alter von 15 Jahren, als ich am Teich einen Mann sah, der anders angelte als wir anderen Angler. Es war frostig, der See war halb zugefroren und er angelte mit einem Zelt, einem Thermoanzug, einer „Raketenabschussbasis“ vor dem Zelt und drei unfassbar schönen gleichen Ruten darauf. Daneben lag ein Kescher von gigantischen Ausmaßen. Ein Bild, welches sich mir bis heute eingebrannt hat.

Neugierig sprach ich ihn damals an und durch Zufall (oder vielleicht war es auch Bestimmung) war dieser Typ kurze Zeit später mein Betreuer in einem dreiwöchigen Betriebspraktikum. Diese drei Wochen waren mehr als prägend für meine Zukunft, denn in dieser Zeit habe ich mich zum Karpfenangler gewandelt. Mein Mentor versorgte mich mit Zeitschriftenartikeln und mit Fangnachrichten aus dem In- und Ausland.

Marken wie Century, Wychwood, Hutchinson, BitechViper und viele weitere, die nur bei wenigen ausgewählten Händlern zu bekommen und unfassbar teuer waren, wurden mein Lebensmittelpunkt.

1992 war es dann so weit und nach einigen Versuchen mit Angelgerät der heimischen Marken, die dem Anspruch der Karpfenangelei noch nicht wirklich gewachsen waren, war der Moment gekommen, wo mir mein Händler meines Vertrauens meine ersten handgebauten Century Armalite-Ruten, Bitech Viper-Bissanzeiger und weiteres an den See gebracht hatte (das war Service! Schließlich hatte ich noch keinen Führerschein und der Händler war 50 Kilometer entfernt). Sechs Wochen knüppelharten Ferienjob hatte ich über mich ergehen lassen, nur für diese Ausrüstung oder sagen wir für einen kleinen Teil der Ausrüstung. Mit dem neuen Tackle kamen dann auch die ersten Erfolge, neue Freunde, neue Vorbilder...

Ich kannte aus Erzählungen und der bis dahin so gut wie nicht vorhandenen Fachpresse die meisten Plätze am legendären Lac de St. Cassien besser als am See vor der Haustür. Wurden dort doch Fische jenseits der 60 Pfund gefangen und ich krebste als Jungangler irgendwo bei unter 20 Pfund rum, was mir damals aber auch schon zur vollsten Zufriedenheit genügte.

Damals gab es eine mehrteilige Reportage in der Angelwoche über die Anglo-German-Carp-Hunting-Group Hannover, neben meinem Lehrmeister für lange Zeit meine Helden. Dann war da relativ nah von mir dieser Angelladen, dessen Inhaber sogar so nett war und mir als absolutem Neuling so viel Aufmerksamkeit schenkte, dass er mir die bestellten Angelsachen sogar an den Vereinsteich brachte. Zoo-Kipp, dessen Inhaber Volker Kipp ebenfalls in so einer „Carp Hunting Group“ war, den „Weser-Specimen-Hunter“. Mit dabei waren Manfred Ehmanns, Jens Koch und weitere lokale Größen. Schon damals war mir klar, ich muss auch mal in so einer Gruppe sein. Aber dazu später mehr.

Der Angelladen sollte aber noch eine weitere große Rolle in meinem Leben spielen. Die Älteren werden sich an die eine oder andere legendäre Karpfenmesse in Vlotho erinnern. Nach meinem Abi konnte ich den Abschluss meiner Ausbil-

dung kaum abwarten, denn Volker Kipp hatte mir eine Stelle in seinem Laden angeboten, die ich mir zuvor in unzähligen Besuchen „verdient“ hatte, da ich teilweise ganze Tage da rumlungerte und immer irgendwie aushalf. Schnell wurden wir ein gutes Team. Die Zoo-Komponente wurde stillgelegt, die Karpfenangler-Schiene wurde massiv ausgebaut, der Laden und der Versand boomte und die Messen wuchsen an Größe und Beliebtheit. Der Laden wurde umbenannt in „Kipp-Fishing-Country“ und ich hatte großen Anteil daran. Karpfenangeln war längst mein Lebensmittelpunkt geworden. Viele Leute fragten mich dann auch um Rat bei ihren Problemen. Ich hatte mich anglerisch schnell weiterentwickelt und konnte so vielen in der damaligen Frühzeit eine Hilfe sein. Mein Leben bestand aus angeln, angeln und nochmals angeln. Ich war glücklich, von mir aus hätte es ewig so weiter gehen können.



*Die Zeit bei „Kipp-Fishing-Country“ war für mich eine ganz neue Erfahrung.*



*Auf der Messe in Witten im Jahr 2009. Vieles hat sich verändert...*

**Du warst lange Zeit bei den „Carp Bandits“ aktiv. Wie seid Ihr zusammengekommen und was habt Ihr so erlebt?**

Das mit den Carp Bandits ist eher zufällig entstanden. Ich war irgendwann mal mit meinem damaligen Angelpartner Frank unterwegs zum Angeln und an dem See trafen wir auf einen Angler, der aus unserer damaligen Sicht ziemlich altertümlich unterwegs war. Steife Tube-Bleie beispielsweise hatten wir zu diesem Zeitpunkt schon längst aus unserem Repertoire gelöscht. Doch dieser Typ war aber trotzdem ganz nett, hatte viel zu erzählen, schon viele Erfahrungen gesammelt und war irgendwie mit uns auf einer Welle. Wir freundeten uns mit Ove Falk an und da waren wir schon zu dritt in unserer kleinen Angelgemeinschaft. Erwin, ein weiterer etwas ruhigerer Vertreter lernten wir an unserem örtlichen Gewässer kennen und so waren wir zu viert. Vier junge Karpfenangler, die sich so gut verstanden, dass sie keine Geheimnisse voreinander hatten. Die sich vertrauten, auch wenn es darum ging, dem anderen den Platz mit zu füttern. Die dem anderen auch den Fisch gönnten, ohne vor Neid zu zerplatzen. Das war eine gute Zeit, schon das allein brachte

jeden von uns anglerisch nach Vorne. Wir traten mehr und mehr als Team auf und irgendwer meinte dann mal, wir müssten uns als Gruppe einen Namen geben und uns einen Aufnäher sticken lassen. Das gehörte damals zum guten Ton! Jeder, der was auf sich hielt und vorne mit dabei war, war in so einer Gruppe organisiert. Heute kann man sich über den Namen sicherlich streiten. Das Logo hätte sicherlich auch kreativer sein können, aber schlussendlich ließen wir uns darauf ein und waren alle damit einverstanden.

Wir nutzten unsere Gemeinschaft nicht nur dazu, Informationen auszutauschen und für die anderen Plätze herzurichten. Wir waren auf einmal auch ein mächtiger Einkaufsverbund. Vier Karpfenangler im Kaufrausch können selbstverständlich mehr Rabatt rausschlagen als einer allein. Hinzu kam, dass ich ja noch im Angelladen arbeitete. Zudem mussten wir gewisse Anschaffungen nicht viermal machen, sondern nur einmal: Ein Echolot, ein Boot und einen Motor. Jeder trug etwas zu der Gemeinschaft bei und alle profitierten davon.

Jedermann hatte seine Talente und seine Verbindungen, kannte andere Gewässer und konnte entsprechende Tipps geben. Rundum ein gutes Team. Mit der Gemeinschaft kamen dann auch unsere Erfolge. Wir fingen relativ gut und konnten uns auch entsprechend präsentieren. Schnell war mit Klaus Broxtermann der erste Förderer unserer Gruppe gefunden. Wir traten für ihn und seine Boilie-Firma, aber auch separat als Gruppe, auf einigen Hausmessen auf, verdienten uns zusätzliches Tackle und was damals noch viel wichtiger war, Futter in Form von Mixen, Zutaten und Flavour.

Die Spirale drehte sich immer weiter und 1994 waren wir so weit, dass wir die erste Reise ins gelobte Land machen konnten: Frankreich. Der erste Trip ähnelte mehr einer Odyssee. Wir wollten unsere ersten Erfahrungen an einem Paylake-ähnlichen Gewässer machen. Wer noch die ersten Karpfenzonen in seinem Archiv hat, kann nachlesen wie die Nummer ausgegangen ist (kurz und milde ausgedrückt, wir sind weitergezogen). Vorteil war, wir hatten bei unserem ersten Trip den Charmes, den Amance, den Orient und auch den Lac du Der kennengelernt. Zwar immer nur kurz, weil immer etwas passierte, was uns nach kürzester Zeit zum Weiterziehen bewegte, aber dieses Wissen konnte uns keiner mehr nehmen. Wir zahlten eine Menge Lehrgeld, angelten immer nur kurz, aber wir hatten das gefunden, was wir wollten. Große Herausforderungen, die uns unsere heimischen Gewässer scheinbar nicht mehr bieten konnten.

Wieder zeigte sich der Vorteil der Gruppe: Von vier Leuten fand sich immer eine Zweierkonstellation, die ins gelobte Land unterwegs war. Teilweise haben die anderen beiden der Gruppe die Plätze übernommen, wenn es gut lief. Oder es wurde einfach nur mal ein Wochenende der Platz blockiert, so dass die anderen mal nach Hause fahren konnten, um Nachschub zu holen, Erledigungen zu machen, oder beim Arbeitgeber einfach zusätzlichen Urlaub rauszuschlagen. 650 Kilometer Entfernung (eine Strecke) zum Lac du Der war seinerzeit kein großer Weg für uns und auch schnell mal für ein Wochenende abgerissen. Wir waren einfach nur fischgeil.

Frankreich war allerdings nicht das einzige Ziel. Damals gab es ein absolutes Modegewässer und wir hatten das Glück, dass es nur schlappe 200 Kilometer entfernt war. Die Welt traf sich zu dieser Zeit am niederländischen Twente-Kanal. Nicht nur im Winter waren wir dort fast jedes Wochenende zu Hause. Nahezu jedes kalte Wochenende von November bis April und gelegentlich auch die eine oder andere Woche im Sommer, fingen wir uns (wie Ove mal so schön sagte) die Hände blutig.

Mit dem Erfolg unserer Gruppe kam leider aber auch sehr viel Neid bei unseren Kollegen auf. Die Kehrseite der Medaille war nicht immer einfach zu verstehen gewesen. Schuld waren wir wahrscheinlich selber. Man baut automatisch eine Mauer um sich herum auf. Nach außen wirkt das wie pure Arroganz. Durch meinen Job im Angelladen musste ich oft abwägen und zurückstecken. Manche Angelkollegen wollten von mir sogar nicht mal bedient werden. Ich war eben noch der nette Verkäufer, der alle Informationen preisgibt und jetzt das Feindbild und der Konkurrent, der sich sowieso für etwas Besseres hält. Eine Gratwanderung, die so lange an mir gezeht hat, bis ich irgendwann aufgegeben habe. Jeder von uns hatte sich auch persönlich weiterentwickelt. Erwin ist aus familiären Gründen aus der Gruppe ausgeschieden, Matze dafür aufgenommen worden. Auch Ove ist dann aus dem Militärdienst ausgeschieden und Schluss und vorbei war es mit der Gammel-Zeit. Irgendwann kamen dann Freundinnen dazu. Einige konnten sich besser und andere weniger gut mit seinen Beziehungen und der Angelei arrangieren. Im Prinzip war es der Anfang vom Ende und der soziale Wiedereinstieg in die Gesellschaft. Ich kann mich nur wiederholen: Ich fand, es war eine geile Zeit, die ich nicht missen möchte. Ich habe damals sehr viele Leute getroffen und kennengelernt. Ich hatte Gelegenheit, meine Idole sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene kennenzulernen und habe teilweise auch mit ihnen geangelt. Ich konnte neue Talente heranwachsen sehen und erinnere mich gerne daran zurück, wie und unter welchen Umständen ich die Leute damals getroffen habe. Viele Anekdoten, die wahrscheinlich ein ganzes Buch füllen würden...



*Zu Carp Bandits-Zeiten waren wir meistens in gleicher Montur unterwegs. Military-Style war in.*



*Auch mit Matze habe ich viel Zeit am Wasser verbracht. Meist erfolgreich...*

### Hast Du heute noch Kontakt zu den „Carp Bandits“?

Kontakt ist zu viel gesagt. Erwin ist ganz ausgeschieden, Frank und Matze laufen mir hin und wieder auf einer Messe über den Weg. Ove ist mittlerweile als Teamangler bei einer

Köderfirma untergekommen. Ich für meinen Teil fand die Zeit damals sehr gut und erinnere mich gerne zurück. Aber jedes Kapitel hat auch mal ein Ende.

### Wie denkst Du, werden sich das Tackle und die Baits in den nächsten Jahren verändern?

Ein schwieriges Thema, aber ich befürchte, dass die Qualität unseres Tackles bedauerlicherweise weiter abnimmt. Heutzutage müssen Firmen horrenden Summen in Werbung investieren. Das muss an anderer Stelle natürlich wieder eingespart werden. Viele Produkte auf dem Markt sind faktisch nichts wert, werden aber wie Gold gehandelt, weil eine entsprechende Werbemaschinerie dahinter steckt. Wenn man ehrlich ist, werden viele zugeben müssen, in eine Discountermentalität verfallen zu sein. Jeder möchte die maximalste Qualität für den minimalsten Preis. Auf der anderen Seite steigen die Preise für Rohstoffe, Energie, Transport und Löhne beinahe monatlich. Eine Schere, die immer weiter auseinander geht. Die Industrie versteht es perfekt, schlechte Produkte hinter einer vollkommen erscheinenden Fassade zu verstecken. Wer ist also dafür verantwortlich? Ein großes Problem ist, dass es für den Kunden kaum zu erkennen ist, ob es sich um eine hohe Qualität handelt oder um einen billigen Nachbau. In der heutigen Zeit ist die Werbung das Hauptinstrument, um eine Marke am Markt zu etablieren und dem Angler Qualität zu suggerieren.



*Die Angelei am Lac de St. Cassien hat mir immer besonders viel Spaß gemacht.*

### Seit einigen Jahren schon hast Du Deine eigene Firma „Carpodrom“. Wie ist sie entstanden und wo stehst Du heute damit?

Carpodrom ist mittlerweile mein Lebensmittelpunkt. Nach einigen Jahren der totalen Anglabstinenz, habe ich 2006 einige alte Bekannte wiedergetroffen. Irgendwann bat mich Randolph Grebenstein für seinen Großhandel eine Karpfenserie zu entwerfen beziehungsweise mit meinen Erfahrungen dazu beizutragen. Um der Sache Nachdruck zu verleihen, habe ich kurzerhand eine eigene Marke gegründet und habe mich bei Herstellern und Lieferanten durchgeschlagen, um meine Marke Carpodrom zu entwickeln. Randolph Grebenstein gab mir am Anfang die Gelegenheit, meine Artikel über seinen Katalog zu vertreiben. Der Markt hat allerdings seine eigenen Gesetze und ein für das Stippfischen bekannter Großhändler wie Grebenstein war nicht gerade ein Turbo-Booster für die Entwicklung meiner Marke, so dass sich unsere Wege bereits nach zwei Jahren wieder trennten. Erstmals auf eigenen Beinen, begann ich Carpodrom selber zu vermarkten und fand einige Händler in Deutschland, die mir von Anfang an bis heute die Treue gehalten haben. Um einen größeren Bekanntheitsgrad zu erlangen und größere Akzeptanz bei den Händlern und Kunden zu erlangen, suchte ich nach weiteren Großhandelspartnern. Glücklicherweise folgten meine

Wunschpartner meinen damals doch sehr optimistischen Visionen. In der heutigen Zeit nicht selbstverständlich! Wenn ich auf die aktuelle Situation blicke, bin ich überaus zufrieden und habe mir weitere Ziele gesteckt, die ich mittelfristig noch erreichen möchte. Ich bin also noch lange nicht am Ziel.

Welche Art des Fischens fasziniert Dich besonders?

Ich mag die Angelei an großen französischen Gewässern wie dem Lac du Der, dem Orient oder dem Cassien. Die Naturgewalten faszinieren mich, die scheinbar aus dem Nichts da sind, extreme Wetterbedingungen und wie man diesen entgegentritt. Ich war schon oft in Grenzsituationen, an denen ich teilweise auch einen Schritt zurück machen musste, aufgrund zu extremer Wetterkapriolen. Das erzeugt wahre Adrenalinstöße. Das ist mindestens

ebenso befriedigend, wie einen wunderschönen Karpfen im Arm zu halten und den Erfolg und die innere Zufriedenheit zu genießen. Es muss aber nicht immer das Extreme sein. Nur zu gerne lasse ich mir die Sonne am Cassien auf den Bauch scheinen und genieße die Kameradschaft am See bei einem kühlen Getränk. Ich treffe mittlerweile mehr Freunde und Bekannte irgendwo in Südfrankreich, als bei mir am heimischen Gewässer.

Du vertreibst mit Deiner Firma auch andere Firmen. Welche Produkte sind Dir hier besonders wichtig?

Mittlerweile habe ich neben meiner eigenen Marke Carpodrom den exklusiven Vertrieb für einige wundervolle und traditionelle Marken wie Gardner Tackle, Enterprise Tackle, Reuben Heaton, Attackle, Carp Company, Spomb und einige weitere übernommen. Dank langfristiger Verträge bin ich optimistisch, dass unsere vertrauensvolle Zusammenarbeit noch viele Jahre weitergeht und der positive Trend anhält. Der deutsche Markt wird von vielen Marken noch etwas stiefmütterlich behandelt, was mir ein völliges Rätsel ist, da wir so viele und vor allem auch qualitätsbewusste Karpfenangler in unserem Land haben. Ich stehe persönlich hinter den Marken, die ich vertreibe. Aus eigener Erfahrung kann ich glücklicherweise das Tackle gut beurteilen. Es ist mir geglückt, in Deutschland einige Traditionsmarken wieder einzuführen, die es einfach verdient haben, ein Teil der Szene zu sein. Aus Sicht des Verbrauchers, der ich ja auch bin, muss ich sagen, dass man viel zu oft durch irgendwelche Fake- oder Blendangebote betrogen wird. Aus meiner Sicht als Firmentreiber der Angelbranche kann ich nur sagen: „Aus Tradition gut“. Das ist nicht nur eine Floskel, es gibt einfach Unterschiede in der Qualität und im Service zwischen einem Traditionsunternehmen und einer „Modelfirma“. Diese schmeißen dann oft mal schnell mit ein paar „Werbehuren“ als Testanglern ein paar Taschen, Zelte, Kleinteile und Wunderbaits auf den Markt und nach drei Jahren sind sie wieder verschwunden. Der erste Glanz ist verblasst, die Marke verbrannt und die Angler wurden an allen Ecken und Enden geschöpft. In England kann man das alles besonders gut beobachten, aber auch bei uns geht der

Trend in diese Richtung. Von diesen Firmen gibt es leider nicht wenige und ich hoffe, dass ich dem Trend etwas entgegenwirken und dem Karpfenangler wirklich solides Material anbieten kann. Eine gesunde Mischung aus „Oldschool“ und Innovation halte ich für ein gutes Rezept, hinter dem ich ohne schlechtes Gewissen meinen Namen schreiben kann. Ich hoffe, dass am Ende der Kunde beziehungsweise der Angler beurteilen kann, was Qualität und Konstanz hat und was nur ein Schnellfeuer ist. Ich sehe meine Nische genau dort. Ich bediene die Leute mit Tackle, die sich frei machen können von dem Wahn, alles in einer „Farbe“ und von einem Logo zu kaufen, weil es zum Beispiel auf einer Werbe-DVD angepriesen wird. Oft werden, um die Qualität eines Produktes hervorzuheben, einfach nur große Fische aus einem Angelpuff in die Kamera gehalten. Ich bin ein Tackle-Fetischist und fische selber seit 15 Jahren und länger Ausrüstungsgegenstände von Marken wie Wychwood, Gardner, Waymaster, Fox, Power-Plus und Hutchinson, um nur einige zu nennen. Viele Firmen waren damals schon legendär und von hoher Qualität. Ich beschäftige mich täglich mit Tackle, Kleinteilen, sogenannten Wunderködern und mit allem, was unsere Szene so hergibt. Zum Glück gibt es kein Richtig oder Falsch in unserem Hobby. Mit Carpodrom habe ich die Möglichkeit, in einigen Bereichen das eine oder andere Produkt verbessern zu können und meine Ansichten einer breiteren Öffentlichkeit anzubieten. Ich arbeite täglich an der Umsetzung und sauge täglich das Feedback der Angler auf, die eine subjektive Meinung zu Tackle haben, das nicht durch Werbung geprägt ist.



Beim Anglo-German-Event, welches ich 2008 organisiert habe.



Die Tests der Alpha Range Boilies haben mir massig Fänge eingebracht, auch Kapitale.



*Am Twente-Kanal zu der Zeit als man am Ölhafen noch fischen durfte.*



*Bei der Boilieproduktion für den ersten Frankreich-Trip 1994.*



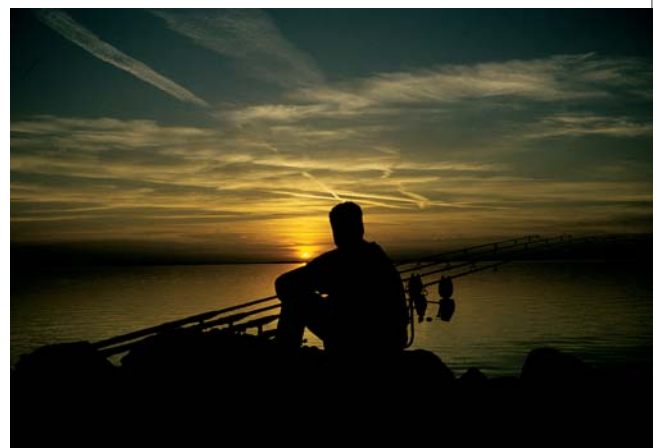
*Mein erster 20-Pfänder, gefangen im Jahr 1992.*

### Was waren Deine größten Erfolge und Niederlagen beim Karpfenangeln?

Ich habe glücklicherweise viele schöne Momente am Wasser erleben dürfen, die mir alle noch gut in Erinnerung blieben. Der erste Karpfen überhaupt, die erste Nacht alleine an einem Gewässer, der erste deutsche 20er, der erste französische 40er, das erste Mal den Sonnenaufgang auf der Brücke am Cassien zu erleben, sind nur wenige der magischen Momente. Ich habe viele dieser Momente erleben dürfen, die wahrlich nicht immer mit dem Fang eines großen oder vieler Fische in Zusammenhang stehen müssen. Gibt es etwas schöneres, als wenn nach zehn Tagen mit vollem anglerischen Einsatz der ersehnte Abzug kommt und man wenig später einen der Giganten des Sees in den Armen hält? Oft auch noch an vier bis fünf Plätzen, an denen man keinerlei Aktion hatte und dieses Schicksal mit circa 60 anderen Leuten teilt. Das ist dann der Moment, der für Außenstehende nicht zu beschreiben ist, den aber jeder von uns kennt oder hoffentlich mal kennenlernen darf.

Ich weiß gar nicht, ob ich tatsächlich auf Niederlagen zurückblicken kann. Ich sehe vieles nicht als Niederlage, auch wenn sie so erscheinen. Nichts zu fangen ist in meinen Augen keine Niederlage, auch wenn es über einen großen Zeitraum ist. Wenn überhaupt würde ich den Verlust von Fischen als kleine Niederlagen bezeichnen. Natürlich ist es absolut schmerzlich einen Fisch zu verlieren, noch dazu nach langem Kampf. Aber letztlich dient dieser Verlust dazu, sich weiterzuentwickeln und seine Angelei zu perfektionieren. Es gibt meistens einen Grund dafür, den es gilt für alle Zeiten abzustellen. Natürlich kann ich auch auf herbe Rückschläge zurückblicken, auf Situationen wo man „nah am Abgrund“ stand. Ich erinnere mich sehr genau an einen Drill am Lac du Der, den ich fast mit dem Leben bezahlt habe. Bei gewaltigem Wellengang drillte ich einen Fisch in einem Badeboot, da mein Kollege ebenfalls mit unserem etwas besseren Hauptboot irgendwo anders in die

Nacht gezogen wurde und seinerseits mit den Naturgewalten kämpfte. Der Fisch hing in mehreren Schnüren und Markern vor meinem Kescher fest. Nicht vor, nicht zurück und vor allem nicht in den Kescher. Mist! Um die Situation zu bewältigen, musste ich bei diesem Wellengang das Vorfach durchbeißen (das war dünner als der Shockleader), da es nicht vor und nicht zurück ging. Das Boot drohte bei dem Wellengang vollzulaufen und zu sinken. Im Nachhinein betrachtet ein kleines Wunder, dass ich aus dieser Situation relativ unbeschadet raus kam. Die Enttäuschung, gepaart mit der Erschöpfung, im Schlamm des Lac du Der frierend, völlig durchnässt und ohne Fisch (natürlich war es ein Monster, sind doch fast alle verlorenen), das hat schon guter Angelkollegen bedurft, um das zu verarbeiten.



*Es ist absolut schmerzlich, einen guten Fisch zu verlieren, aber das gehört zum Karpfenangeln dazu...*

## Wer hat Dich in seiner Eigenschaft als Angler bisher am meisten beeindruckt?

Ich habe in meiner anglerischen Laufbahn viele bekannte und prominente Angler getroffen. Es gibt sicher nicht nur einen, der mich beeindruckt und wahrscheinlich auch beeinflusst hat. Es sind auch wahrscheinlich nicht nur die Stars der Szene gewesen, ganz im Gegenteil. Durch meine Arbeit im Angelladen hatte ich guten Kontakt zur angeln-Basis. Neben den Menschen, die mich damals sozusagen zum Angeln brachten, haben mich die „normalen“ Angler aus meinem damaligen und heutigen Umfeld sehr beeindruckt. Karpfenangler sind sehr speziell und individuell, aber auch ein Querschnitt der Gesellschaft. Ich kenne Leute, die nichts haben, aber wesentlich erfolgreicher angeln als andere, die finanziell aus dem Vollen schöpfen und mit tollem Tackle und teuren „Wundermurmeln“ am Teich sitzen. Geld ist meiner Meinung nach nicht der ausschlaggebende Punkt. Oftmals ist Zeit der größte Faktor für den Erfolg. Ich persönlich finde es beeindruckend, wenn sich jemand frei machen kann von seinen gesellschaftlichen Ängsten und sich einfach die Zeit nimmt, ohne dabei gleich die Bodenhaftung zu verlieren. Manche tun mir allerdings auch leid, weil sie einfach irgendwann abdriften und sich von allem entfernen und die Angelei über alles stellen. Von diesen Extremaussteigern kenne ich leider einige, die den Absprung zurück nicht mehr geschafft haben. Scheidung, sozialer Abstieg und Alkohol waren die Folge. Das muss man sich mal überlegen: Nur wegen der Angelei. Und das sind Angler gewesen, die nicht mal durch Werbeverträge oder gewerbliche Ambitionen so fanatische Angler wurden. Unser schönes Hobby hat erhebliches Suchtpotential. Leider habe ich viele meiner damaligen Idole (hauptsächlich bekannte Engländer) im Laufe der Zeit mal unter nicht so schönen Umständen getroffen. Viele sind dem Suff verfallen, einige kommen nur noch mit Drogen klar. Die meisten von ihnen sind es in meinen Augen nicht mehr wert, als Idole bezeichnet zu werden. Selbstverständlich haben sie viel für unser Hobby getan.

Aber man sollte vielleicht auch die Umstände dahinter sehen, die nur den wenigsten offenbart werden (allerdings sieht man das der ganzseitigen Werbeanzeige nicht an). Konkret kann ich mich an einen Kollegen erinnern, der ein halbes Jahr oder länger am Orient verbringen wollte, um den damaligen Rekordfisch „Bulldozer“ zu fangen. Er bekam Geld von seiner Freundin geschickt, die quasi für ihn in einer Kneipe jobbte, damit er sich in Frankreich verpflegen konnte und bekam von abreisenden Anglern Restköder oder Tackle geschenkt. Ihm ging es nur um das angeln und um seine Ziele. Irgendwie total wahnsinnig, aber auf der anderen Seite auch irgendwie bewundernswert. Ich kenne jemand anderen, der als Familienvater drei bis vier Nächte die Woche am Wasser sitzt. Aber morgens, wenn die Kinder aufwachen, sitzt er mit Ihnen am Frühstückstisch. Das sind unglaubliche Strapazen, die er auf sich nimmt! Finde ich sensationell. Ich kenne Kollegen, die jede Session akribisch bis ins Detail vorbereiten und die dafür meinen größten Respekt bekommen. Aber auch welche, die einfach nur Spaß und Erholung am Wasser haben und mit Kumpels ein Bierchen trinken wollen. Kaum zu glauben, aber alle sind auf ihre Weise mehr oder weniger erfolgreich. Ich glaube, man kann sich von allen etwas abgucken. Doch letztlich muss man seinen eigenen persönlichen Weg finden. Die zur Verfügung stehende Zeit und das private Umfeld bestimmen bei mir letztlich, wie viel, wo und in welchem Umfang ich angeln gehen kann. Meine heiße Zeit ist mittlerweile längst vorbei und meine Art zu Angeln hat sich durch meine Verpflichtungen komplett gewandelt. Ich muss heute nicht mehr an jedem Trendgewässer angeln, nicht jeder neue in der Zeitung erscheinende Sechzigpfünder ist auch automatisch mein neuer Zielfisch. Klar beneide ich diejenigen, die mehr am Wasser sitzen können, als ich an meinem Schreibtisch. Aber auch in der Gefahr, dass ich mich wiederhole: Man sollte den Boden unter den Füßen nicht verlieren.



*Die zur Verfügung stehende Zeit bestimmt bei mir letztlich, wie viel ich angeln gehen kann.*



*Eine von vielen Cassien-Impressionen: Die Welt, wie sie mir gefällt.*

## Du hast den ganzen Tag mit Ködern und Geräten zu tun. Welche Errungenschaft würdest Du Dir noch wünschen?

Ich hoffe, dass es nie, aber auch wirklich nie den Wunderköder oder das einzig wahre Super-Rig geben wird. Ein Großteil der Faszination unseres Hobbys macht doch die Unwissenheit aus. Wir sind doch Wochenende für Wochenende kleine For-

scher und Entdecker. Das Tüfteln und Ausprobieren macht in meinen Augen den Spaß aus. Ich möchte nicht in der Gewissheit ans Wasser fahren, dass ich immer fangen werde. Wie so oft im Leben ist der Weg das Ziel!

## Was hast Du noch für Pläne für die Zukunft?

Das Leben ist bekanntlich kein Wunschkonzert und man kann die Zukunft ja auch nur wenig beeinflussen. Meine Familiensituation ändert sich in Kürze und Carpodrom bekommt im wahrsten Sinne des Wortes Zuwachs. Es wird für mich spannend sein zu erleben, wie ich mich und meine Angelei auf die neuen Umstände einstellen kann. Sicherlich werde ich mich nicht das gesamte nächste Jahr an einem Gewässer aufhalten auf der Jagd nach einem Zielfisch! Nein, im Ernst, ich habe mit meiner Firma ausreichend Projekte vor der Brust und werde sie im Rahmen meiner

Möglichkeiten weiterentwickeln und so gut wie möglich auf den Markt und die Angler reagieren. Ich sehe meinen Vorteil hauptsächlich in meiner Flexibilität. Da ich mittlerweile nicht mehr alles alleine machen muss, kann ich mir hoffentlich in Zukunft tatsächlich wieder mehr Zeit für Freunde, Familie und unser schönes Hobby nehmen. Ich möchte wenn möglich noch viele traumhafte Sonnenuntergänge am Wasser erleben. In Zukunft vielleicht mit meiner Familie oder zumindest mit guten Freunden oder netten Bekannten.

# Teste die Red Mamma!

Zur Markteinführung der „Red Mamma“ hat uns Peter Hadulla von Carpodrom gleich fünf Stück davon zukommen lassen. Diese geben wir natürlich für einen ausführlichen Lesertest an Euch weiter! Einzige Bedingung: Ihr solltet bereits im Besitz einer „Spomb“-Futterrakete sein, damit ihr uns von den Erfahrungen mit beiden Produkten berichten könnt. Die „Spomb“ und natürlich auch die „Red Mamma“ findet Ihr im autorisierten Carpodrom-Fachhandel. Weitere Informationen auch unter [www.carpodrom.com](http://www.carpodrom.com).

Was müsst Ihr tun, um mit bei unserem Lesertest dabei zu sein?

Einfach eine Postkarte schicken an carp connect, Postfach 10 14 61, D-46552 Voerde (Stichwort „Red Mamma“) oder eine E-Mail an [carp-connect@carp.de](mailto:carp-connect@carp.de) mit Eurer vollständigen Adresse senden (in der Betreffzeile „Red Mamma“ angeben). Einsendeschluss ist der 01. Oktober 2011, der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Bewertungen der „Red Mamma“ findet Ihr dann ab dem Update Dezember auf [www.carp.de](http://www.carp.de).





Gibt es etwas, was Du den deutschen Karpfenanglern noch mitteilen möchtest?

Ich möchte in meinem zarten Alter nicht den Moralapostel raushängen lassen, zumal wahrscheinlich kaum einer von uns ohne Schuld ist. Aber ich warne vor der Entwicklung in unserer Szene, die viel zerstören kann. Wenn man in Zeitschriften, auf Werbeanzeigen oder in DVDs gigantische Fischbilder sieht, erfährt man meistens nicht, was wirklich hinter dem Fang an Mühen und Strapazen oder auch an Lug und Trug steckt. Meistens bekommt man wohl auch nicht die Wahrheit heraus, weil oftmals finanzielle Interessen der Industrie dahinter stecken. Manchmal hinterlassen einzelne Personen auch sehr viel verbrannte Erde! Leider

werden diese Personen von einem großen Dunstkreis verehrt und ahmen diesen auch noch nach... Den Besessenen unter uns wünsche ich, dass sie wieder zurück ins normale Leben finden und dass sie in ihrem Wahn durch ihre immer extremeren und verbotenen Vorgehensweisen nicht unser schönes Hobby kaputt machen. Allen anderen und das ist glücklicherweise noch bei weitem die Mehrheit, wünsche ich, dass sie irgendwann mal ihre persönlichen Ziele erreichen werden und dass wir uns noch lange Zeit in Einklang mit der Natur viele tolle Stunden am Wasser erleben dürfen. Der Weg ist das Ziel.



*Es ist ein tolles Gefühl, das eigene Tackle funktionieren zu sehen.*



*Mit dem neuen Tackle kamen dann auch die ersten Erfolge, neue Freunde, neue Vorbilder...*



*Der Lac du Der, der Orient, Amance und Charmes waren 1994 unsere Ziele.*



*Containeranlieferung, da muss der Chef natürlich auch selber ran...*

*Dieses Interview fand im Juli 2011 statt!*