



# Wat een jaar!

En dan is het ineens alweer december en zit 2020, wat voor velen toch de boeken in zal gaan als een horrorjaar door alle coronaproblemen, er alweer op. Hoog tijd dus om terug te kijken en vooral vooruit te kijken, want het verleden kunnen we immers toch niet meer veranderen. Toch was 2020 voor Koi Wijzer een fantastisch jaar. Het magazine heeft een enorme sprong gemaakt in kwaliteit, afmeting en dikte. We hebben enorm veel samenwerkingen en partnerschappen gesloten en vele honderden nieuwe leden mogen verwelkomen. Geweldig!

Dat het ons doel is om te verbreederen is inmiddels ook in de praktijk duidelijk geworden. We zijn volop in gesprek met 'concurrenten' als NVN, Belgian Koi Society en Euregio. Dat verloopt uitstekend en in een zeer gezellige sfeer. Wij denken dan ook niet in concurrentie, maar willen de koiwereld weer verenigen en gezellig maken, zonder de bekende ego's en lange tenen. Dat die er nog altijd zijn, blijkt wel wanneer er in YouTube-filmpjes door bepaalde mensen gal moet worden gespuwd over ons. Dat zegt gelukkig meer over hen dan over ons en toont alleen maar aan dat KOI2000 en Koi Wijzer opvallen, want succes zorgt altijd voor afgunst.

Gelukkig is het gros binnen de koiwereld hartstikke positief. De vele honderden reacties over ons blad zijn hartverwarmend, de enorme steun uit de handel overweldigend en de samenwerking met partijen als Koihobbyisten op Facebook en het forum van Koivrienden.com tonen aan dat onze visie ook buiten de commerciële partijen aanslaat. Dat we er enorm veel partners bij hebben gekregen, doet ons ondertussen enorm goed. Een welgemeend dankjewel aan jullie! We hopen nog vele jaren suc-

cesvol te blijven samenwerken.

Dan door naar de toekomst, waar het natuurlijk om draait. Terugblikken is leuk, maar wij willen vooruit. Dat doen we door de allerbeste cursussen aan te bieden. Die worden dus niet gegeven door hobbyisten, maar door professionals. Als je een cursus doet bij ons, krijg je les van een koidokter, een gerenommeerd jurylid of een andere gevestigde naam. Dit doen we omdat we alleen het beste willen. Het is geen moment het doel om geld te verdienen, maar om kwaliteit te bieden. Uiteraard is het daarnaast zeer belangrijk dat er gelachen kan worden en dat de kennis meteen in de praktijk gebracht kan worden.

Daarnaast zijn we gestart met een YouTube-kanaal (primeur!), bereiken we via Facebook ruim 60.000 vijverliefhebbers per week en hebben we een zeer actieve WhatsApp-groep. De professionalisering van het blad gaat vervolgens onverminderd door, ook omdat we er met Ben Smit en Ronald Ceulemans twee fantastische fotografen bij hebben en met Debby en Kim twee geweldige vertegenwoordigers in België.

Mij rest dan ook niets anders dan jullie te bedanken voor een eigenlijk toch wel heel succesvol jaar. Wij doen alles voor onze Vrienden van Koi Wijzer en gaan daar onverminderd hard mee door. In 2021 gaan we, als corona het toelaat, enorm veel mooie en leerzame dingen organiseren. We wensen iedereen natuurlijk heerlijke feestdagen en een fantastische jaarwisseling. Nou, tot slot dan een teaser: in 2022 komt er iets heel groots aan, iets wat nog nooit eerder is vertoond in de koiwereld. We werken er hard aan en hopen snel naar buiten te kunnen komen!

*Roy van den Berghe, Hoofdredacteur Koi Wijzer*

## Beste mensen,

2020 is inderdaad een heel bijzonder jaar geweest op alle fronten. Roy kwam bijna letterlijk 'uit de lucht vallen'. Ineens was hij er en de klik is werkelijk wonderbaarlijk. Wat Roy doet voor Koi Wijzer is echt ongelooflijk. Koi Wijzer en KOI2000 stonden ineens weer op de kaart en mensen als Ben, Ronald, Kim en Debby kwamen erbij. Allemaal mensen die ons een heel warm hart toedragen en onze visies delen. Yes, we are back en hoe!

Voor mij persoonlijk betekent het ontzettend veel dat er zulke lieve en warme mensen bij zijn gekomen. De steun en de energie die er van hun uitgaat maakt de koiwereld een stukje mooier. Ik ben daar heel erg trots op, trots en ontzettend dankbaar.

Ik wil al onze lezers en partners en hun gezin een heel gelukkig en gezond 2021 wensen en ik hoop dat we volgend jaar elkaar weer in levende lijve kunnen begroeten. Ik kijk ernaar uit!

*Henny*



# COVER GIRL

Deze showa van Sekiguchi is in 2019 door Vriend van Koi Wijzer Marco Giethoorn geselecteerd in Japan. Op de online Holland Koi Show viel deze showa direct in de prijzen met een eerste plaats Showa Size 5. Op het moment van selecteren in Japan was de showa 54 centimeter. In haar eerste jaar in Nederland heeft ze met name veel verbetering gepakt wat betreft haar body. In juli, het laatste meetmoment, was ze 56 centimeter lang. Sekiguchi zelf verwacht veel van deze showa richting de toekomst: "Een showa van zeer hoge kwaliteit met vooral een hoge potentie op het gebied van body, kleur en huidkwaliteit."



24

## INHOUDSOPGAVE

### KOI WIJZER 84 KWARTAAL 4 2020

- 1 Voorwoord
- 4 Sumoworstelen
- 10 Een kijkje in de keuken bij:  
Oya, Kase, Aoki, Kanno en  
Sekiguchi
- 19 Column Arie Eikelenboom
- 20 Bonsai: size doesn't matter
- 24 Hikorimoyo Mono





- 31** Column Rob Heijmans
- 32** Trommelfilter kopen? Ik bouw er zelf wel een!
- 36** Hortensia
- 37** Hoe breng je kleur in deze sombere vijverperiode
- 38** Op bezoek bij André Visch
- 44** Rubriek Koi Kichi
- 46** Onmisbaar speelgoed: De microscoop
- 49** Kleurwedstrijd
- 51** Op bezoek bij Zen Creation
- 57** Trommelfilterlease
- 60** Welke koi zou ik kopen: yamabuki
- 63** Winnaar prijsvraag
- 64** Koi Raw Part II
- 70** De KOI2000-vijververkiezing voor vijver >25m3
- 82** Tom Cobben: 'Niet meer te redden'
- 84** Koi en vakantie in eigen land
- 90** Heeft vismeel nog toekomst?
- 91** Het huidige vismeel in ons voer
- 92** Van nisai tot Supreme Champion
- 102** NND: de gouden samenwerking van Niigata
- 110** Interview Tim Waddington
- 114** Koi in the spotlight
- 116** Er was eens... een hardnekkig gerucht over nitraat
- 120** Koiflits
- 125** Vriend worden van Koi Wijzer
- 126** Antwoordkaart
- 126** Ledenpas kortingsacties
- 127** Partners van Koi Wijzer
- 128** Adverteerdersindex | Colofon



# Size doesn't matter

De lengte van een bonsai wordt in de regel gemeten vanaf het grondoppervlak tot aan de top (Jusin), maar het valt niet altijd mee om afmeting van een bonsai te bepalen. Ik hoor nu jouw vraag, terwijl je dit leest: is dat nu belangrijk, die afmetingen? Het antwoord is: nee, dat is het niet, maar dat is het wel in het kader van gevoel en schoonheid. De grootte maakt niet uit, maar wat wel uitmaakt is de opbouw en verzorging van jouw bonsai of bonsai'tje. "zoooo schattig die Shohin" of "zoooo imposant die Omono"!

*Tekst en foto's: Eric ter Lingen*





Anchor  
The Home of the...  
2021



# Vijververkiezing voor de grote vijvers: puur genieten in België en Drenthe



Het derde en laatste deel van de verhalen over de KOI2000-vijververkiezingen van 2020 ligt onder uw neus. Dit keer stapte ondergetekende in de auto om de drie vijvers groter dan 25 kuub die op Facebook de meeste stemmen kregen te bezoeken. Wederom werd het een tocht om de vingers bij af te likken én de auto comfortabel te maken, want er verdwenen weer vele honderden kilometers in de achteruitkijkspiegel.

*Tekst: Roy van den Berghe, foto's: Rebecca van den Berghe*







# Het zit toch in de genen, maar waarom wordt elke nisai dan geen Supreme Champion?

Het najaar loopt op z'n einde. Hoewel de warme dagen waarbij je lekker bij je koivijver kan gaan zitten voorbij zijn, heeft dit seizoen ook iets waar ik elk jaar weer naar uitkijk. Het is weer tijd om (virtueel) naar Japan te gaan om bij de kwekers de nieuwste kweek te bekijken. Het najaar staat erom bekend dat dan de nisai\* en oudere koi worden geogst. Dit zijn vaak de pareltjes onder de koi. De meest beloftevolle tosai worden door de kwekers namelijk niet verkocht als ze nog zo jong zijn. De kweker denkt potentie te zien en kweekt de koi op tot het nisai zijn. Dit is de reden waarom aan nisai ook een hoger prijskaartje hangt.

Tekst: Tjaard van Balen, foto's: KoiBito en Koi Kichi World

**T**och kun je zeker niet zeggen dat elke koi aangekocht als nisai ook automatisch Supreme Champion wordt. De koi heeft zich natuurlijk al wel meer ontwikkeld nu die in zijn tweede levensjaar zit, maar ook bij deze leeftijd kan er nog veel gebeuren in de ontwikkeling. De meeste koi zullen namelijk pas klaar zijn om grote prijzen te winnen op shows als ze een jaar of 7 a 9 zijn. Omdat de investering in een nisai groter is en er nog steeds onzekerheid is over de ontwikkeling van de nisai (maakt de koi de potentie die de kweker dacht te zien waar?) is goed selecteren cruciaal. In dit artikel volgen we daarom de ontwikkeling van een nisai kohaku tot de Supreme Champion van de virtuele Holland Koishow van 2020. Want welke beoordelingspunten moeten er echt heel goed zijn om samen met je nisai

in het diepe te springen? Voordat we direct overgaan op de beoordeling van de koi, wil ik eerst stilstaan bij de weg die een kweker aflegt om te komen tot een beloftevolle nisai. Zoals de titel al vertelt, een Japanse kweker is naast het verzorgen van zijn koi, bezig met de genen en bloedlijn van koi. De genetica (en dus eigenschappen) van de ouderdieren zijn goede indicatoren van de maximale ontwikkeling van de nisai die jij op het oog hebt. Want je kan wel de beste koi van een kweker kopen, maar als in een lijn geen exceptionele groei en/of huidkwaliteit zit, dan kan je alles uit de kast halen wat je wilt, maar wat er niet in zit qua genetica kan je er ook niet uithalen.

Hoe doet een kweker dat en levert dat ook wat op, hoor ik je vragen? Laten we kijken naar de ontwikkeling die Kimo Shiaishi (beter bekend als

Yamatoya\*) heeft weten te realiseren in zijn koifarm. Zoals sommigen van jullie misschien wel weten, ben ik een echte fan van Yamatoya. Ik heb vele jaren zijn farm bezocht en een vriendschap met Yamatoya gesloten. Het vakmanschap van hem is iets waardoor hij nog steeds één van mijn favoriete kwekers is, ook al is hij al een aantal jaar geleden met pensioen gegaan en gestopt met zijn farm.

De Yamatoya koifarm heeft zich door de jaren heen gespecialiseerd in kohaku (misschien nog een reden waarom het zo goed klikte tussen Yamatoya en mij). Hoewel Yamatoya altijd al redelijk succesvol kweekte met kohaku-bloedlijnen die zijn oorsprong vonden in ouderdieren afkomstig van andere kwekers, ontbrak vaak net dat beetje extra zodat zijn koi de allerbeste koi van andere topkwekers konden verslaan. Vaak kwam







# ‘Het is hoog tijd voor vernieuwing en verandering binnen de koiwereld’





De naam Waddington doet bij menig ervaren koihobbyist wel een belletje rinkelen. Peter Waddington groeide uit tot een icoon binnen de koiwereld, mede door het bedenken van de bodemdrain. Ook zijn zoon Tim Waddington is helemaal gek van koi en runt één van de grootste koibedrijven van Engeland. Daarnaast beheert hij een zeer populair YouTube-account met meer dan 14.000 subscribers. Kortom: hoog tijd voor een interview.

Tekst: Roy van den Berghe, foto's: Tim Waddington



Tim Waddington is een bekende naam in de koiwereld. Hij is de zoon van icoon Peter Waddington en heeft in Engeland de toonaangevende zaak Quality Nishikigoi. Verder is hij bekend door het gelijknamige YouTube-kanaal en het bedrijf Koi Trips, dat reizen aanbiedt naar Japan

**N**et als in Nederland en België is de koihobby populair in Engeland. De familie Waddington heeft daar een gigantische rol in gespeeld en Tim is al vele jaren een van de grote spelers. "Mijn leven bestaat al ruim dertig jaar uit koi. Het is ook altijd mijn werk geweest. Ik ging 27 jaar geleden voor het eerst naar Japan en heb die reis inmiddels al meer dan 75 keer gemaakt. Eerst een hele poos voor ons familiebedrijf, elf jaar geleden ben ik voor mezelf begonnen en is Quality Nishikigoi geboren. We leggen vijvers aan, renoveren vijvers, verkopen koi en exporteren heel veel koi naar het buitenland. Denk daarbij aan Zuid-Afrika en de Verenigde Staten, bijvoorbeeld. Daarnaast bieden we onze klanten trips naar Japan aan."

Als zoon van een legende als Peter Waddington, die de eerste koishow buiten Japan organiseerde en de bekende bodemdrain bedacht en ontwikkelde, was het niet gek dat Tim de koiwereld in rolde. Toch wordt hij zelden in één adem genoemd met zijn vader, die begin oktober op 77-jarige overleed. "Onze band was niet hecht. Peter was de afgelopen vijftien jaar ook al niet meer in Japan geweest. In zijn tijd was alles anders. Toen kon je nog naar Japan vliegen en gewoon op de bonnefooi langs alle kwekers gaan. Overal stond de thee klaar. Nu werken kwekers met tijdvakken en heb je overal afspraken nodig. Alles is anders. Veel mensen beseffen niet dat ik Peters zoon ben, ze weten het gewoon niet. Alleen de oude rotten binnen de hobby weten het. Ik heb dan ook nooit het gevoel gehad dat ik iets te bewijzen had."

"Quality Nishikigoi is inmiddels een van de grootste importeurs van Engeland en Europa. We hebben niet de grootste winkel. We hebben ongeveer 95m<sup>3</sup> aan verkoopbakken in de zaak en verhandelen zo'n 10.000 koi per jaar", vervolgt Tim zijn verhaal. "Het belangrijkste onderdeel van ons bedrijf is het invullen van zoekopdrachten in Japan. Ik ga zeker drie keer per jaar naar Japan om de wensen van onze klanten uit te laten komen." De coronacrisis zorgde er ook in Engeland voor dat mensen meer aandacht gingen besteden aan de tuin. "Het is niet normaal, we hebben zoveel vijvers gebouwd en gerenoveerd dit jaar. Voor de komende drie jaar zitten we qua vijverbouw zelfs al

helemaal vol. We hebben bovendien elke week zeker twee renovaties staan. Denk dan aan het veranderen van de filterlijn. We hebben totaal vier mensen in dienst."

### YouTube

De meeste koihobbyisten in Nederland zullen Tim vooral kennen van zijn YouTube-kanaal, dat net als zijn zaak Quality Nishikigoi heet. Ken je dat kanaal nog niet? Neem dan zeker eens een kijkje, het is de moeite. En dat terwijl het kanaal eigenlijk uit het niets is ontstaan. "Ik was vorig jaar in Japan en zag daar een aantal YouTubers bezig. Toen ben ik het zelf ook eens gaan proberen en ben ik een vijverbouwproject gaan filmen. Daar heb ik een serie video's van gemaakt, en toen ging het hard. In januari hadden we 1.000 subscribers, inmiddels meer dan 14.000. Zeker 70% van onze winkelverkoop gaat nu via YouTube. Als we nieuwe vissen

hebben en deze op YouTube zetten, moet het vaak binnen twee dagen weer van YouTube af omdat alles al verkocht is. De telefoon staat roodgloeiend, dus in korte tijd is YouTube onmisbaar geworden voor ons."

Een uurtje video's kijken van Tim vliegt voorbij. Van vijverbouw tot vissen en renovaties. Een terugkerend item: de Nexus.

Het lijkt wel alsof heel Engeland de vijver laat filteren door deze kolossale filters. En dat is volgens Tim ook niet meer dan terecht. "Ik werk alleen met Nexus en producten van Evolution Aqua. Waarom? Omdat een Nexus niet kapotgaat. Het is in al zijn eenvoud een topfilter. Ik wil als dealer na een filterinstallatie geen gezeur meer hebben. Elk probleem met een Nexus kan ik telefonisch oplossen, ideaal. Ik vind trommelfilters ook top, maar zeker de goedkopere modellen hebben vaak storingen, kapotte computers of kapotte onderdelen. Dat geeft veel te veel werk. En de dure modellen zijn voor veel mensen financieel onhaalbaar. Een Nexus is voor bijna iedereen haalbaar en het werkt gewoon als een trein. Altijd gezond en helder water. Ze zijn alleen erg groot en log inderdaad, dus daar moet met de vijverbouw rekening mee worden gehouden."

Hoewel de Nexus al jaren het beeld van de Engelse filterhokken bepaalt, verandert er wel degelijk veel in Engeland met

## Quality Nishikigoi is inmiddels een van de grootste importeurs van Engeland en Europa