

CAMERA IN WINKEL EN PENSION

HOE VER GAAT JOUW
CAMERATOEZICHT?

THEMANUMMER

Verrijking: wat betekent
dat voor jouw winkel?

DIBEVO-VAKBEURS 2019

**GEZELLIG ZAKENDOEN
IN JE MOERSTAAL**

DIERGEHEESKUNDE

*Het ongelooflijke
verhaal van Bobbie
de Wonderhond*

NIEUWE EIGENAAR VOOR...

DIERENPENSION
HESTERHOEVE

WARENHUIS VANDERVEEN

Shop-in-shop-
warenhuis in het
hart van Assen





MASTERCRAFT

ONS MEESTER STUK

80%
VERS
VLEES

20%
HOLISTISCHE
INGREDIËNTEN

0%
VLEESMEEL



belcando.nl

BELCANDO® is een merk van Bewital petfood GmbH & Co.KG
Industriestr. 10 | D-46354 Südlohn | Phone: +49 28 62 / 581 - 400 | www.belcando.nl | info@belcando.com

Colofon

Uitgever

Vereniging Landelijke Organisatie Dibevo
Postbus 94, 3800 AB Amersfoort
tel: 033-4550433, fax: 033-4552835
e-mail: info@dibevo.nl
website: www.dibevo.nl
bank: ING 685062287

E-mail redactie

redactie@dibevo.nl

Medewerkers aan dit nummer

Marteen van Baal, Wendy Govers-
van Thiel, Gerrit Hofstra, Henk van
Houwelingen, Joost de Jongh, Jessie
Megens, Saskia Ober, Janine Verschure,
Gerard Voshaar, Jolanda van
der Weert en Inga Wolframm.

Grafische vormgeving & eindredactie

Gerard Voshaar

Advertentieacquisitie

Alex Sitompoel en Janny Freriks
(j.freriks@dibevo.nl)

Tekstcorrectie

Joy Storimans

Druk

Veldhuis Media, Raalte

Abonnementen

- Abonnementprijs 2019 Nederland
€ 95,20 (7 nummers)
- Cursisten ondernemersopleid. € 77,40
- Medewerkersabonnementen voor Dibevo-leden met leveranciersstatus € 77,40 (alle prijzen excl. 9% btw).
- Prijs buitenland € 156,-.

Abonnementen kunnen op ieder gewenst moment ingaan en worden stilzwijgend met een jaar verlengd, tenzij je schriftelijk opzegt vóór 1 november. Een abonnementsjaar loopt van januari tot en met december.

Copyrights

Gehele of gedeeltelijke overname van artikelen in dit blad is slechts toegestaan na schriftelijke toestemming van de uitgever en onder bronvermelding.

Disclaimer

Het is mogelijk dat geïnterviewden in artikelen een mening verkondigen die niet overeenkomt met die van jou als lezer. De redactie van het Dibevo-Vakblad benadrukt dat citaten in een interview ("...") de mening van de geïnterviewde vertegenwoordigen en niet per definitie die van Dibevo. Daarnaast is Dibevo niet verantwoordelijk voor beweringen en claims in advertenties.

Over Dibevo

Dibevo is de landelijke brancheorganisatie voor ondernemers in de gehele gezelschapsdierensector. Ingeschreven bij de Kamer van Koophandel Gooi-, Eem- en Flevoland, nummer V40506478. Kijk voor meer informatie over Dibevo op www.dibevo.nl

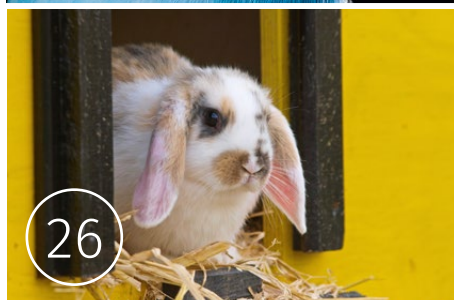
BRANCHEORGANISATIE

Dibevo

ISSN
1878-8432



IN DIT NUMMER



DIBEVO & DE BRANCHE
Nieuws en nieuwtjes uit de branche 5

COLUMN JOOST DE JONGH
Dibevo-branche ligt onder vergrootglas .. 10

HUISDIER IN THE SPOTLIGHT
de Australische flappentak 12

PETS&CO VANDERVEEN
Bedrijf met een bijzonder verhaal 14

BEDRIJF IN BEELD
Bewital 18

THEMANUMMER
Verrijking: wat betekent dat voor jouw winkel? 20

BELEVENISSEN UIT HET DIERENPENSION
Verrijking, kan het ook té rijk zijn? 23

ELK DIER IS ANDERS
Verrijken is maatwerk 24

VERRIJKING
Konijnen hebben ruimte nodig! (maar hoe vertel ik het mijn klant?) 26

DIBEVO & LEDEN
Nieuwe leden en jubilerende leden 30

HOFMAN ANIMAL CARE
Private labels, een bijzondere manier van verrijking 31

DIBEVO-VAKBEURS 2019
Gezellig zakendoen in je moerstaal 32

BEDRIJF IN BEELD: VOSKES
Neus voor vernieuwing 34

GROENRIJK MIDDELBURG
Beleving met een hoofdletter B 37

DRIE DIERBAAR-VRAGEN AAN
Eline Kemper, stagiaire bij Dierenpension De Bommel 41

CAMERATOEZICHT
Smile! You're on (candid) camera... 42

NIEUWE EIGENAAR VOOR...
Dierenpension Hesterhoeve 46

WHIMZEES-FABRIEK HEROPEND
Groter groen jasje 49

HET BELANG VAN WETENSCHAPPELIJKE VOORUITGANG IN DE DIERGENEESKUNDE
Het verhaal van Bobbie de Wonderhond .. 50

DIBEVO-WORKSHOP 'INSTAGRAM VOOR HUISDIERENSPECIALISTEN'
Hashtags en hartjes 55

BRANDPREVENTIE
Oorzaak: brand in de meterkast 56

FISCAAL VOORDEEL
Investeringsregeling 58

CELTIC CONNECTION
Single-Source Protein Philosophy 59

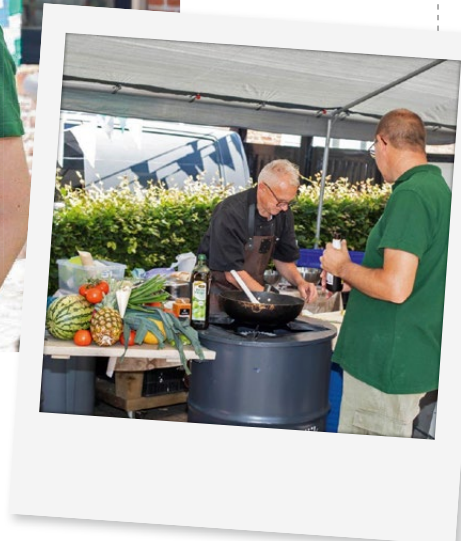
NIEUWE PRODUCTEN EN DIENSTEN
Noviteiten 60

DE NIEUWE AQUA-STIJL.

OASE StyleLine Aquaria

- Complete set met Thermofilter en verlichting
- Ook ideaal voor beginners
- Zuiver en tijdloos ontwerp





Laat die toekomst maar komen

HAAREN – Op vrijdag 28 juni bestond Dierenspecialzaak Angela 25 jaar. Een goede reden voor het organiseren van een jubileumweekend. Die dag was er – onder een stralende zon – een drukke receptie met veel leveranciers, klanten en collega-dierenspecialzaken. Op zaterdag 29 juni was er een gevarieerd programma voor klanten én hun honden.

Angela: “Het kwik kwam die dag ver boven de dertig graden. Daarom hebben we alle activiteiten waar dieren bij betrokken waren, gecancelld. Voor de honden was er allerlei verkoelings speelgoed. Bezoekers kregen informatie van osteopaat Ilse van der Maat en Frans Brock van dierenwelzijnscentrum In 't Veld.” Hoog-

tepunt van de jubileumzaterdag was de kok die met de ingrediënten van Prins Petfoods een heerlijk hapje maakte voor de (menselijke) bezoekers. Angela: “Hij voegde alleen een uitje en wat kruiden toe. Een groot compliment aan de kok: de interactie met klanten was geweldig. Een aanrader voor collega-winkeliers.”

Angela vertelt dat klanten haar soms vragen hoe lang ze nog doorgaat. “Nog heel lang, als het aan mij ligt. Ik ben ervan overtuigd dat fysieke winkels waar je deskundig advies krijgt, blijven voorzien in een behoefte. Wel in combinatie met zichtbaarheid online, daar ben ik ook heel actief. En ik blijf me bijscholen! Zo ben ik onlangs begonnen met de studie Health Coach voor honden en katten. Pittig, maar heel interessant. Laat die toekomst maar komen.”

EEN PLÁÁTJE

DUSSEN – “We hadden al een tijdje een plan om een mooie brochure te laten maken”, vertelt Martin Hoogerwaard van Dierenpension De Morgenstond, dat vorig jaar zestig jaar bestond. “Maar je weet hoe dat gaat; je bent druk, neemt de tijd er niet voor en dan blijven zulke dingen liggen.”

Degene die de brochure ging maken, kwam met wat voorbeelden en daar zat ook een optie bij voor een compleet magazine. Martin: “Oei, dachten wij, dat is wel even wat anders. Het is natuurlijk veel leuker om een echt bedrijfsmagazine mee te geven aan je klanten, dan een eenvoudige brochure. Dus we besloten het te doen. Ik geloof niet dat er eerder een dierenpension is geweest dat zo'n magazine heeft laten maken, maar wij zijn er blij mee. Het is behoorlijk tijdloos, dus we hoeven er heus niet volgend jaar weer een te maken. De reacties van onze klanten zijn zonder uitzondering lovend, ze vinden het hartstikke leuk.” Het magazine doorbladerend, kunnen we niet anders dan dat beamen. Het *Pension Magazine* van De Morgenstond, met interviews met de eigenaren en medewerkers van het pension, de dierenarts, een voedingsdeskundige én Dibevo-voorzitter Joost de Jongh, is een pláátje.





**DIBEVO
VAKBEURS
2019** *fit for
the future*

6 & 7 oktober
BROODFABRIEK RIJSWIJK

Op 6 en 7 oktober vindt een splinternieuwe editie plaats van de Dibevo-Vakbeurs, een event **speciaal voor jou als huisdierenspecialist**.

Hier spot je nieuwe producten, scoor je mooie beursaanbiedingen, doe je inspiratie op, kun je bijpraten met collega's en beleven jij en je team vooral **een heel gezellige dag**. En dan het beste nieuws: alle eten en drinken is helemaal gratis. Dus mis het niet en meld je direct aan!

Boek je tickets met **7 euro korting** in de voorverkoop op

dibevovakbeurs.nl

Nu met
gratis eten
& drinken!

DE DIBEVO-VAKBEURS WORDT GESPONSORD DOOR:



Gebr. de Boon
Groothandel in dierbenodigdheden



CASPER KOOKT

OLDENZAAL – Casper Kroeze werkt al jaren bij Dierenspecialzaak Reerink. “Reerink is een familiebedrijf”, vertelt hij. “Mijn moeder is een Reerink; toen ik acht was, stond ik hier op zaterdag al hondenkoekjes af te wegen.” Momenteel studeert Casper en daarnaast werkt hij enkele dagen per week bij de dierenspecialzaak. Casper heeft nog een passie: koken. Het mag een hele toer lijken om die twee te combineren, maar niet voor Casper. Casper kookt namelijk in de dierenspecialzaak, menu's voor dieren. De filmpjes die hij daarvan maakt leveren hem en zijn baas en flinke berg publiciteit op.

“Er stond een artikel over mijn filmpjes in *Tubantia* en het *AD*”, vertelt hij, “en het tv-programma *Hart van Nederland* kwam hier langs om een item over mijn kookfilmpjes te maken. Het is ontzettend leuk dat het zo wordt opgepikt door de media. De zaterdag na die uitzending bij *Hart van Nederland* kwam er hier in de winkel geen enkele klant die er niet over begon. Maar daar doe ik het niet voor: ik doe het omdat ik het leuk vind. Ik ben veel bezig met voeding. Ik had eerder al een aantal recepten in de winkel liggen, voor voeding voor bijvoorbeeld honden en konijnen, maar dat leefde niet echt onder de klanten. Op een vrijdagavond stond



ik hier in de winkel, het was koopavond en heel mooi weer, het was rustig in de winkel. Ik belde mijn zusje en vroeg of ze langs wilde komen om een kookfilmpje op te nemen. Ik had een idee voor een vulling van een speeltje, voor honden met een slechte adem. Aan die smakelijke vulling had ik onder andere munt en peterselie toegevoegd, kruiden die wij ook hier in de winkel verkopen. Ik vertelde hoe je die hondensnack kon maken, mijn zusje filmde en we plaatsden het op Facebook. En toen ging het balletje rollen.” Wil jij zo'n kookshow van Casper zien? Kijk dan op de Facebookpagina van dierenspecialzaak Reerink.



Groothandel Dick Rood weer volop in bedrijf

BENNINGBROEK – In 2016 ging midden in de nacht de telefoon van ondernemers Rick en Sandra Jahja. Hun bedrijf, Groothandel Dick Rood, stond in brand, en niet zo'n beetje ook.

“Alles was weg”, zegt Rick. “Het hele bedrijf met de grond gelijk gemaakt. 350.000 kilo vlees, 300.000 kilo droogvoer, alle vriesbussen en vrachtwagens, heftrucks, computers, laptops: we hadden letterlijk geen pen meer over. Ik heb vier dagen non-stop gebeld en geregeld, puur op adrenaline en kreeg ontzettend veel steun van vrienden, kennissen, klanten en leveranciers. En niet te vergeten ons team. Onze mensen stonden direct klaar

om hun schouders eronder te zetten, er waren klanten die juist wél bij ons bestelden om ons te helpen, telefoontjes van mensen die wilden helpen, dozen chocolade en bloemen. Ik heb geen moment getwijfeld om door te gaan. We hebben direct vrieswagens gehuurd; gegevens, mails en administratie voor zover mogelijk uit de cloud gehaald, vriescellen geregeld en toen zijn we weer gaan produceren.”

Dit jaar verhuisde Groothandel Dick Rood naar zijn nieuwe pand op de oude locatie. Twee jaar en vier maanden na de brand. Rick: “We zijn weer met de toekomst bezig. Ik ben dankbaar voor alle hulp en medewerking, en op ons team. Ik ben apetrots op die jongens en meiden, zonder hen hadden we het niet gered. Dat is toch bijzonder: wij hebben echt iets groots verloren en gingen door een diep dal. Maar als je ziet wat je daarvoor terugkrijgt kun je zelfs aan zo'n vreselijke brand nog iets van 'warme gevoelens' overhouden.”



PARTY TIME

50 YEARS AND COUNTING!

Zo cliché en toch zo waar!

Zonder jullie, beste klanten, had dit jubileum nooit plaatsgevonden. We vieren dit graag met jullie op onze stand tijdens de Dibevo vakbeurs (standnummer 112).

Op naar de volgende 50 jaar; we are fit for the future!



50 years!
beeztees



CALIMERO NAAR DE HEMEL

DORDRECHT – Het zag er slecht uit voor Nikki Frequin van Dierenspecialzaak Calimero. Na een gecompliceerde enkelbreuk zat ze in een rolstoel en de prognose van haar arts was dat ze daar niet meer uit zou komen. Maar die arts had even niet gerekend op haar doorzettingsvermogen...

“Ik loop weer”, zegt Nikki opgetogen. Niet alleen loopt ze weer, ook de verkoopplannen van haar winkel zijn van de baan én nog mooier: Calimero gaat verhuizen naar een groter pand. En dat terwijl Nikki al serieuze overnamekandidaten had gevonden. “Ik heb even geprobeerd om in een rolstoel mijn winkel te runnen, maar dat was geen doen”, zegt ze. “Het was een eyeopener om te ervaren hoe moeilijk het is om je per rolstoel in een winkel te verplaatsen. Wat dat betreft is het rolstoelvriendelijk maken van winkels absoluut geen overbodige luxe. Het was met pijn in m'n hart dat ik mijn winkel te koop zette, maar er leek niets anders op te zitten. Tot ik een fysiotherapeut/trainer vond die wilde proberen of hij ‘er nog wat van kon maken’, van mij en mijn enkel. Samen met die fysiotherapeut ben ik hysterisch aan het trainen gegaan, met als resultaat: 27 kilo gewichtsverlies en veel spieropbouw in mijn enkel. Omdat ik nu zoveel lichter ben, wordt mijn enkel minder zwaar belast. Op een gegeven moment had ik een overnamegesprek met serieuze kandidaten en toen dacht ik: ik loop nu al op krukken. Moet ik die verkoop wel door laten gaan? Ik werd echt depressief van de gedachte; eerst afscheid van mijn mobiliteit en toen ook nog van mijn winkel. De beslissing om Calimero aan te houden is daarom ook een enorme opluchting.” Op 19 juli ging Calimero aan de Vrieseweg dicht en op 22 juli was de heropening op de Grote Markt in Dordrecht. “Midden in het oude centrum”, juicht Nikki. “In een pand dat ruim 150 vierkante meter groter is dan het vorige, met volop parkeerplaatsen voor de deur, naast de Action. We zijn verhuisd naar een geweldige plek, wat mij betreft is onze nieuwe locatie *heaven*.”

Kattencafé

LUNTEREN – Op zaterdag 6 juli was dieren-specialzaak Tom & Tineke voor een dag omgetoverd tot een kattencafé. Maar liefst 21 raskatten bevoltten de winkel en hoewel dat niet helemaal binnen de lijn der verwachting lag: daar liepen de Luntenaren warm voor.

“Het was ontzettend druk”, vertelt Tineke. “Royal Canin had al vaker voorgesteld om hun demo-team met raskatten langs te laten komen, maar wij zagen daar niet echt wat in. ‘Lunteren is niet echt een kattendorp’, zeiden wij dan. We gingen ervan uit dat in een dorp waar – zo dachten wij – veel meer boerderijkatten wonen dan raskatten, er weinig belangstelling zou zijn voor een raskatenshow en een winkel vol katten. Maar inderdaad: je moet nooit denken voor je klant; ons kattencafé sloeg enorm aan.” Tineke vertelt dat ze hun winkel op 6 juli praktisch leegmaakten. “Bij de plaatselijke kroeg hadden we statafels en krukken geleend, het hing hier vol met slingers, ballonnen en bloemen. Er was koffie, thee en frisdrank en ik had veertien (!) taarten gebakken. Ons idee over de kattenmensen in Lunteren is na onze kattencafédag compleet bijgesteld en we denken echt dat die kattenmensen ons na deze dag een stuk gemakkelijker zullen vinden.”



Tom met één van de demokatten.

Fris windje

THOLEN – Toen de open dag van Dierenopvangcentrum Tholen plaatsvond, was het warm, heel erg warm. “Dan is het fijn dat er op Tholen vaak een fris windje waait”, lacht medewerkster Renée. “Het was hier op een van de warmste zaterdagen van het jaar heel goed te doen. Sterker nog: het was heerlijk, qua weer én qua sfeer.”

Dierenopvangcentrum Tholen bestaat naast het dierenpension uit gedragscentrum CVAB (Centrum voor attitude en begeleiding) waar onder andere gehoorzaamheidstrainingen en privélessen worden gegeven. Ook is er een dierenasiel van Elkie Stichting met een

dierenambulance. De afgelopen open dag was bijzonder, omdat er drie jubilea te vieren waren. Renée: “Het CVAB bestond vorig jaar



Cok en Angeline Verhoek van Dierenopvangcentrum Tholen

30 jaar, dit jaar bestaat de Elkie Stichting 25 jaar en volgend jaar zitten we 25 jaar op het eiland Tholen. Mensen konden overall op het bedrijf rondkijken, er waren kraampjes, demonstraties, een fotowedstrijd, en er waren workshops voor speurhonden die compleet waren volgeboekt. Wij hadden zelf een kraampje waarin we koeken en muffins verkochten. De opbrengst daarvan werd verdubbeld door Stichting DierenLot, de zogenaamde DierenLotverdubelaar.” Dierenopvangcentrum Tholen hoopt met de opbrengst van deze verkoop + verdubelaar een airco te kunnen realiseren in de extra kattenverblijven. Zo kunnen alle katten – ondanks het windje op Tholen – altijd het hoofd koel houden.



COLUMN JOOST DE JONGH

Dibevo-branche ligt onder vergrootglas

Dierenactivisten plaatsen de Dibevo-branche steeds vaker in een negatief daglicht. Zoals pas nog de Stichting Aap. Dibevo heeft de taak ervoor te zorgen dat de sector niet in de hoek komt waarin de agrarische wereld, door bewust opgevoerde negatieve geluiden, is beland. Activisten vinden nu eenmaal bij een behoorlijk deel van de media gehoor. Daar worden deze standpunten vaak, ongehinderd door enige kennis van zaken, klakkeloos overgenomen. Het heeft wel tot gevolg dat een groot deel van de samenleving inmiddels van mening is dat een veehouder een milieucrimineel en een dierenmishandelaar is. En krijg zo'n beeld maar weer eens weg.

Op de tendentieuze berichtgeving van Stichting Aap heb ik daarom met een opiniestuk in verschillende landelijke dagbladen gereageerd (de volledige versie van het stuk staat op de volgende pagina). Maar, ik kan het niet alleen. De sector moet ook zijn verantwoordelijkheid nemen. Dat kan alleen maar door professionaliteit, professionaliteit en nog eens professionaliteit. Dibevo helpt daar graag bij!

opinie@volkskrant.nl
brieven@volkskrant.nl
ombudsman@volkskrant.nl

DE VOLKSKRANT 19
VRIJDAG 23 AUGUSTUS 2019

Opinie & Debat

BRIEF VAN DE DAG STICHTING AAP, MAAK VAN MUG GEEN OLIFANT



Een hybride kat in de opvang bij Stichting Aap. Foto Marcel van den Bergh / de Volkskrant

Stichting Aap sloeg onlangs alarm over het aanbod van exotische dieren via Facebook, Marktplaats, speciale dierenwinkels en dierenbeurzen. Uit het onderzoek *Alive and kicking. The exotic mammal trade in the Netherlands* van de dierenwelzijnsorganisatie blijkt dat er in drie maanden 53 exotische diersoorten werden aangeboden. Volgens de stichting moet er een positieflijst komen met toegestane huisdieren op basis van hun geschiktheid. Dan stopt handel in deze dieren, zo is de redenering.

Hoewel Stichting Aap goed werk verricht, denk ik niet dat zo'n lijst de beste weg is om het welzijn van dieren te verbeteren. Als een dier niet op die lijst staat, dan geldt dat als een

houdverbod. Bedenk daarbij dat een cavia net zo'n exoot is als de degoe en de dwerghamster, dieren die Stichting Aap zou willen verbieden.

Trouwens, mensen die op zoek zijn naar een bijzonder dier, laten zich niet weerhouden door een verbod. Als het niet bovengronds kan, dan maar ondergronds. En dan maar hopen dat de koper kritisch huisvesting beschikt en genoeg kennis heeft over het dier.

Dierenwelzijn moet altijd voorop staan, maar waar ik moeite mee heb is dat Aap doet voorkomen alsof Nederland wordt overspoeld door exotische dieren die met massa's tegelijk in de opvang terechtkomen. In 2018 heeft Aap niet meer

dan 95 dieren opgevangen in de centra in Almere en Spanje. Goed werk, en ik begrijp ook wel dat Aap niet de enige instantie is die exotische dieren opvangt. Maar als je dat nu afzet tegen het feit dat er in Nederland 25 miljoen huisdieren leven, waar hebben we het dan nog over?

Moeten we voortaan ook maar honden en katten gaan verbieden omdat een zeer kleine groep mensen niet de juiste verzorging biedt? Een verbod is daarom geen oplossing.

Professionele voorlichting wel. Het is prima dat Aap zich richt op de opvang van verwaarloosde dieren in Europa, maar het moet geen olifanten maken van Nederlandse muggen.

Joost de Jongh, voorzitter van brancheorganisatie Dibevo

Stichting Aap, maak van mug geen olifant

Stichting Aap zocht deze maand de publiciteit met een alarmerende melding over het aanbod van exotische dieren via Facebook, Marktplaats, speciale dierenwinkels en dierenbeurzen. Uit het onderzoek 'Alive and kicking: the exotic mammal trade in the Netherlands' van de dierenwelzijnsorganisatie blijkt dat er in drie maanden 53 verschillende exotische diersoorten werden aangeboden. Volgens Stichting Aap moet er een positieflijst komen met toegestane huisdieren op basis van hun geschiktheid. Dan wordt de handel in deze dieren een halt toegeroepen, zo is de redenering.

Hoewel ik zeker vind dat Aap goed werk verricht, denk ik niet dat een positieflijst zoals Aap voorstelt, de beste weg is om het welzijn van dieren te verbeteren. Als een dier niet op die lijst staat, dan geldt dat als een houdverbod. Bedenk daarbij dat een cavia net zo'n exoot is als de degoe en de dwerghamster, dieren die Aap zou willen verbieden. Trouwens, mensen die op zoek zijn naar een bijzonder dier laten zich niet weerhouden door een verbod. Als het niet bovengronds kan, dan maar ondergronds. En dan maar hopen dat de koper kritisch bekijkt of hij wel over geschikte huisvesting beschikt en genoeg kennis heeft over het dier.

Misstanden bij exotische dieren beginnen vaak bij verkoopkanalen als Marktplaats. Dibevo is nooit een voorstander geweest van dierverkoop via deze kanalen en vindt dat dieren alleen verkocht mogen worden door gediplomeerde specialisten. Zij kunnen de koper adviseren en behoeden voor een impuls aankoop als ze zien dat de koper te weinig kennis of geen geschikte huisvesting heeft. Het mooie is dat Stichting Aap dat ook zelf heeft geconstateerd in haar onderzoek. Daarin staat dat impulsieve aankoop van dieren in de twee bezochte dierspecialzaken werd ontmoedigd. De winkels namen de tijd om de behoeften en verzorgingseisen uit te leggen, gaven tips en vroegen naar de motivatie van de klant en de huisvestingsomstandigheden die de potentiële koper aan de dieren zou kunnen bieden, zo staat in het onderzoek.

Dibevo is wel voor een positieflijst waar alle gehouden diersoorten op staan met daarbij de minimumeisen voor huisvesting en verzorging. Op die manier wordt het welzijn van het gehouden dier gediend en worden gespecialiseerde en deskundige houders niet het slachtoffer van het feit dat de diersoort die zij

houden op de lijst van 'niet te houden dieren' belandt. Het standpunt van Dibevo is dat je een dier kan houden als je ruimte, faciliteiten en de kennis hebt voor een goede verzorging. Heb je dat niet, dan kun je een dier niet houden. Daarbij is een belangrijke rol weggelegd voor de verkooppunten. Daarom vind ik dat ook alle dierenwinkels en tuincentra met een dierenafdeling die geen dieren verkopen, aantoonbare vakbekwaamheid moeten hebben om de consument goed te kunnen voorlichten en te adviseren.

Dierenwelzijn moet altijd vooropstaan, maar waar ik moeite mee heb is dat Aap doet voorkomen alsof Nederland wordt overspoeld door exotische dieren die met massa's tegelijk in de opvang terecht komen. In 2018 heeft Aap niet meer dan 95 dieren opgevangen in de centra in Almere en Spanje. Goed werk en ik begrijp ook wel dat Aap niet de enige instantie is die exotische dieren opvangt. Maar als je dat nu afzet tegen het feit dat er in Nederland 25 miljoen huisdieren leven... waar hebben we het dan nog over? Moeten we voortaan ook maar honden en katten gaan verbieden omdat een zeer kleine groep mensen niet de juiste verzorging biedt? Een verbod is daarom geen oplossing. Professionele voorlichting wel.

Het lijkt erop dat Stichting Aap erop uit is om in komkommertijd haar bestaansrecht te rechtvaardigen. Problemen zijn logischerwijs de motor achter dierenwelzijnsorganisaties, maar het maakt Aap kennelijk niet uit of ze nu echt bestaan of niet. Het is prima dat Aap zich richt op de opvang van verwaarloosde dieren in Europa, maar de stichting moet stoppen met olifanten te maken van Nederlandse muggen. Dat past naar mijn mening niet.

Joost de Jongh,
Voorzitter Dibevo

HUIDDIER IN THE SPOTLIGHT

DE AUSTRALISCHE FLAPPENTAK

Dit keer een *huisdier in the spotlight* dat geen botjes heeft en dus ook geen gewerveld dier is. Dat is best van belang, omdat de wetgeving in het 'Besluit houders van dieren' uitsluitend gericht is op gewervelde dieren. Voor de verkoop van insecten en andere geleedpotigen heb je volgens het besluit dus geen opleiding nodig en ook geen UBN-nummer.

TEKST: GERRIT HOFSTRA | FOTO'S: SHUTTERSTOCK, ILSE BOEKHOVEN EN SAREFO

Huisdier in the spotlight

In elke editie belicht het Dibevo-Vakblad een huisdier. Wat zijn de belangrijkste kenmerken, hoe presenteert je het dier in de winkel, wat is het verhaal bij dit dier en hoe informeer je je klant?



De Australische flappentak is een insect, wat je makkelijk kunt zien aan het bouwplan: zes pootjes en vier vleugels. Zoogdieren hebben als standaardbouwplan vier pootjes. Vleermuizen hebben er daar twee van omgebouwd naar vleugels, maar het oorspronkelijk bouwplan is nog duidelijk herkenbaar. Overigens heeft alleen het volwassen mannetje vleugels en twee daarvan zijn geëvolueerd tot dekschilden. Oorspronkelijk komt de Australische flappentak uit... Australië. Dat was niet zo moeilijk toch?

GEDRAG

Wandelende takken zijn geen dieren die je gaan herkennen of zich aan je gaan hechten. Dat betekent echter niet dat ze daarom minder interessant zijn. Het gedrag van deze dieren is er vooral op gericht om niet opgegeten te worden. Daarvoor hebben ze een aantal strategieën die allemaal ingezet worden.

- 1) Als ze me niet zien, kunnen ze me niet opeten. Dit is een strategie die eigenlijk door alle wandelende takken en wandelende bladeren gebruikt wordt: zorg dat je eruitziet als een (dood) blaadje en gedraag je daarbij zo plantaardig mogelijk. Dus weinig bewegen en als je dan toch moet bewegen, doe je dat heen en weer wiegelend, zodat het effect lijkt op een dood takje in de wind. Flappentakken zijn hier ondanks hun grootte meesters in. Zelfs op de poten zitten bladachtige verdikkingen, zodat het hele beeld met een beetje fantasie op een takje met wat blaadjes lijkt.
- 2) Als ze me dan toch zien, is het beter dat ze denken dat ik een gevaarlijk dier ben in plaats van een smakelijk hapje. Bij dreiging buigt het vrouwtje het achterlijf over de rug naar boven en naar voren zodat het effect een beetje lijkt op een schorpioen. De zeer jonge takjes hebben een sterk afwijkende kleur (zwart met een rode kop) waardoor ze lijken op een mier (red-headed spider ant; *Leptomyrme erythrocephalus*). De jonge takjes gedragen zich ook mierachtig met snel kleine stukjes lopen en dan even stilstaan. Zodra de typische rode kop verdwijnt schakelen ook de nymphen over op de 'ik-ben-een-schorpioen'-tactiek.

Gezien het feit dat ze absoluut niet zeldzaam zijn, werken de strategieën goed, al moet daar wel aan worden toegevoegd dat ze nog een strategie gebruiken, namelijk: zorg dat je in ieder geval veel jongen produceert, dan is het voor de soort niet zo ernstig als er eens een paar worden opgegeten.

VOEDSEL

Eigenlijk zijn alle wandelende takken planteneters, maar soms komt de soort plant heel erg nauw. De Australische flappentak eet braam-, framboos-, eik-, roos-, hazelaar- en eucalyptusbladeren. Pas

op voor rozenstruiken uit de winkel, die zijn altijd bespoten met insecticiden! Eucalyptus is veelal onbespoten, maar voor de zekerheid moet je altijd even informeren bij de winkel.

Het makkelijkste voer is braam. Dat is met enige moeite het hele jaar door beschikbaar en ze doen het er prima op. Zet de braamtakken wel in een potje met water en zorg ervoor dat de jonge wandelende takken niet kunnen verdrinken in dat water. Dat kan bijvoorbeeld door een potje te gebruiken met wat gaatjes in het deksel of door het potje af te sluiten met wat schuimrubber. Verder twee keer per week licht sproeien en zorgen voor voldoende ventilatie. De temperatuur mag 20 tot 30 graden zijn; dus gewoon kamertemperatuur. Kijk voor een uitgebreide handleiding voor de verzorging op de website van het LICG.

VOORTPLANTING

Een volwassen vrouwtje zal gedurende haar hele leven drie tot vier eitjes per dag produceren. De eitjes worden met een flinke zwiep van het achterlijf de wereld in geslingerd. Je hoort ze letterlijk tegen de ruit tikken. Hoewel er voor deze soort zowel mannetjes als vrouwtjes bestaan, zijn die laatste niet perse nodig voor de voortplanting. Als er geen mannetjes zijn, gaan ze gewoon over op parthenogenesis en komen er uit de onbevuchte eitjes vrouwtjes. De eitjes zien er een beetje uit als een rond keteltje met een dekseltje en een knopje op het dekseltje. Het duurt wel lang voor ze uitkomen. Een paar maanden is heel normaal en ik heb ook wel meegemaakt dat het bijna een jaar duurde. Waarschijnlijk waren dat parthenogenetische eitjes. Die doen er aanzienlijk langer over om uit te komen.

IN DE WINKEL

Wandelende takken zijn voor veel mensen dieren die redelijk onbekend zijn en dat geldt zeker voor grote soorten met veel aanhangsels, zoals de flappentak. Ze roepen daarom veel vragen op en het is daarom verstandig ze in een terrarium op of naast de toonbank te plaatsen. Wanneer je eenmaal in gesprek bent met de klant is dat een prima moment om ook verkoop ter sprake te brengen, en zeker niet alleen van de flappentakken. Voor de dieren is dat overigens geen probleem, zolang je ze fysiek met rust laat, schijnen ze mensen aan de andere kant van de ruit niet op te merken. Ik heb in ieder geval nog nooit iets gemerkt van stress. ←

Het gedrag van flappentakken is er vooral op gericht om niet opgegeten te worden.



↑ Een aantal eitjes en een nimf van de Australische Flappentak



Een stukje geschiedenis



Foto van de binnenstad van Assen anno 1938. In het blok in het midden van de foto was destijds de winkel van Antje van der Veen gevestigd. Vandaag de dag vormt het hele blok Warenhuis Vanderveen.

- | | |
|-------------|---|
| 1880 | Het kofschip van kapitein Jan Oldenburger vergaat. Zijn vrouw Doetje blijft achter met zeven kinderen. Om in hun levensonderhoud te voorzien, begint ze een winkel in manufacturen en koloniale waren. |
| 1910 | Dochter Antje begint in Assen een eigen manufacturenwinkel. |
| 1922 | De winkel aan de Oudestraat in Assen groeit uit zijn jas en verhuist naar een groter pand aan de Kruisstraat. |
| 1933 | De derde generatie neemt het roer over. |
| 1945 | Een Canadese soldaat tipt de familie Van der Veen over de kansen voor een warenhuis in Toronto. De familie verandert haar naam in Vanderveen. De emigratie gaat uiteindelijk niet door vanwege nieuwe kansen voor het warenhuis in Assen. |
| 1970 | Jelle en Ruurd Vanderveen, oom en vader van Nico en Rienus nemen de dagelijkse leiding van het bedrijf over. |
| 1986 | Warenhuis Vanderveen voegt een dierenafdeling toe, geïnspireerd door Harrods in Londen. |
| 1996 | Er komt een indrukwekkende glazen gevel, ontworpen door toparchitect Herman Hertzberger. |
| 2004 | De vijfde generatie krijgt de eindverantwoordelijkheid. |
| 2011 | Het laatste pand van het stadsblok wordt aan het warenhuis toegevoegd (zie foto). |
| 2014 | De dierenafdeling sluit zich aan bij Pets&Co. |

Bedrijf met een bijzonder verhaal

Een verhaal over Pets&Co Vanderveen is een verhaal over Warenhuis Vanderveen: een shop-in-shoptotaalwarenhuis in het hart van Assen. Dit op een na grootste warenhuis van Nederland heeft een vloeroppervlak van 17.500 vierkante meter en zestig afdelingen waaronder de dierenafdeling Pets&Co.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

De broers Rienus en Nico Vanderveen vertellen over de achtergronden en historie van het warenhuis, waarin de zesde generatie inmiddels is aangetreden. Rienus is verantwoordelijk voor de dierenafdeling Pets&Co. Het verhaal en de historie achter familie Vanderveen, hun warenhuis en dus ook de dierenafdeling die daar deel van uitmaakt, is zo bijzonder dat we je deze niet willen onthouden:

Antjes droom

Eind negentiende eeuw overleed Jan Oldenburger, de vader van Antje Oldenburger uit Nieuwe Pekela. Antje voer regelmatig mee op het kofschip van haar vader, voordat dat in 1880 met man en muis verging. Na de dood van haar vader trouwde Antje met Bareld van der Veen (let even goed op die achternaam) en op 1 mei 1897 begon ze een manufacturenwinkel in Assen. Tijdens de reizen met haar vader had Antje in steden als Riga, Sint-Petersburg en Liverpool de grote warenhuizen daar bewonderd en ze droomde ervan haar winkeltje uit te bouwen tot zo'n winkelparadijs.

De zoon van Antje en Bareld, Nico (senior), ontmoette vlak na de Tweede Wereldoorlog een Canadese militair uit het geallieerde leger. Deze Bannerman James Gorham was degene die de ondernemer aanspoorde om die plannen voor een echt groot warenhuis ten uitvoer te brengen, niet in Assen, maar in Toronto. Dat was het punt waarop de familie haar naam veranderde in Vanderveen, omdat 'Vendervien' nu eenmaal beter bekt in het Engels. De emigratieplannen vonden uiteindelijk geen doorgang, maar de droom wél: Warenhuis Vanderveen werd stukje bij beetje uitgebreid. Door de jaren



↑ Nico (links) en Rienus Vanderveen

heen werden er steeds meer panden bijgekocht, de winkeliers werden als deelnemers betrokken bij het shop-in-shop-warenhuisconcept. Tijdens een rondleiding door dit immense warenhuis vallen we van de ene verbazing in de andere. Drie restaurants, een versplein, mode, een naaiatelier, meubels, exposities, bijzondere start-ups met 'local heroes', een kapsalon, zelfs een wellness-salon voor mensen die weer even opgeladen moeten worden voordat ze verder kunnen winkelen, én...

... een dierspecialzaak

Met veel levende have, veel aquaristiek en een opvallend grote hengelsportafdeling. Rienus Vanderveen vertelt dat er al sinds 1986 een dierspecialzaak gevestigd is in

HAPPY DOG **HAPPY CAT**

All you feed is love

Liefde is...

... laten zien dat je
om elkaar geeft



Ontdek de wereld van
www.happydog.nl
www.happycat.de/nl



het warenhuis. “Onze vader – hij stond met zijn broer Jelle decennialang aan het roer van dit warenhuis – was eens op werkbezoek in Londen. Natuurlijk ging hij naar Harrods, het wereldberoemde en chique Londense warenhuis. Hij zag dat Harrods een dierenafdeling had, en dat wilde hij ook in zijn eigen warenhuis.” Rienus vertelt dat het feit dat Pets&Co Vanderveen onderdeel uitmaakt van het warenhuis, veel voordelen heeft. “Je hebt als beheerder van de dierenafdeling veel profijt van de samenwerking met andere warenhuisafdelingen. Gezamenlijke pr; prachtige etalages en decoratiemogelijkheden; gebruik kunnen maken van de logistiek; een technische dienst die je maar hoeft te bellen als er iets kapot is of niet werkt; en vooral: heel veel voetjes over de vloer, vanwege het gevarieerde producten- en dienstenaanbod van het warenhuis. Je merkt dat mensen die in het warenhuis aan het winkelen zijn, per definitie kooplustig zijn. Daar plukken alle afdelingen de vruchten van. Assen is de hoofdstad van Drenthe en heeft echt een regiofunctie. Het Drents Museum ligt op een steenworp afstand; we zien hier veel toeristen en ook lokale bewoners weten ons prima te vinden.”

Opvang

Honden zijn toegestaan in warenhuis Vanderveen en het spreekt voor zich dat dat voor de afdeling van Rienus een prettig gegeven is. “We zien hier veel klanten met honden en hebben ook veel levende have in de winkel. Er is hier veel aandacht voor aquaristiek, we verkopen veel vissen. Daarnaast hebben we vogels, konijnen en kleine knagers maar de omzet daarin is niet opvallend groot. Wél in benodigdheden voor die dieren. Het leuke van levende have in je winkel is de extra bezoekers die dat aantrekt. Het gebeurt vaak dat gezinnen hier aan het winkelen zijn en dat de kinderen hier blijven terwijl hun ouders het warenhuis door struinen. Dat vinden we prima, sterker nog: dat juichen we toe. We grijpen elke kans aan om voorlichting te geven, met name over de dieren in de winkel. Je moet dieren zien om ervan te leren houden. Dat is de hoofdfreden dat de dieren hier in de winkel zijn, niet de verkoop.” Sterker nog: soms komen er bij Pets&Co Vanderveen meer dieren bij dan dat er weggaan. “Wij vangen regelmatig dieren op in de winkel, als de eigenaren aangeven dat ze er niet meer voor kunnen zorgen. Dat gaat dan voornamelijk over konijnen en kleine knagers. Wij hebben

“Het leuke van levende have in je winkel is de extra bezoekers die dat aantrekt. We grijpen elke kans aan om voorlichting te geven, met name over de dieren in de winkel.”

hier zo veel aanloop dat we er altijd wel weer een goed tehuis voor vinden, zelfs voor dieren die al op leeftijd zijn.” Rienus vertelt dat de dieren die hij opvangt niet in zijn winkel gekocht hoeven te zijn. “De enige eis is dat ze gezond en herplaatsbaar zijn. Zeker met behulp van social media is het verrassend eenvoudig om een nieuwe eigenaar te vinden. Natuurlijk zijn we daarbij kritisch; je krijgt hier niet zomaar een dier mee, maar we merken dat het goodwill oplevert. Mensen vinden het mooi dat we dat doen. Ook als we levende have verkopen zeggen we er altijd bij dat – als het om wat voor reden niet mocht gaan – het dier teruggebracht kan worden. Natuurlijk wil dat niet zeggen dat we impulsaankopen stimuleren. Ook hier gaat welzijn voor alles en lichten we de mensen goed voor. Maar wij hebben liever dat mensen een dier hier brengen dan dat ze het loslaten in het park.”

Vrijheid

Als er één typisch voorbeeld is van een stadswinkel, dan is dat wel Pets&Co Vanderveen. Deze dierenafdeling van Warenhuis Vanderveen is gevestigd op de eerste etage van het warenhuis midden in de stad. Parkeren voor de deur is er niet bij. Grootverpakkingen en zware artikelen heeft Rienus daarom niet veel in de winkel liggen maar hij brengt de artikelen – mits in Assen en omgeving – wel thuis. “Voer en benodigdheden voor katten doen het goed hier, net als voor kleine knagers. Onze aquaristiekafdeling heeft echt een regiofunctie, die is al vele jaren belangrijk voor onze winkel.” Het is opvallend hoe groot de hengelsportafdeling is. “Wat dat betreft is het prettig dat je bij de landelijke organisatie Pets&Co zoveel vrijheid hebt”, zegt Rienus. “Ik vind Pets&Co een uniek samenwerkingsverband, waarbinnen je echt kunt ondernemen. Het is inderdaad niet de eerste gedachte dat je in een winkel als deze zo’n grote hengelsportafdeling treft. En toch loopt hengelsport hier prima. Bij Pets&Co kun je altijd terecht voor hulp of advies, waarbij zij ervan uitgaan dat jij als winkelier je klanten het beste kent. Die vrijheid is heel prettig.” ←



BEDRIJF IN BEELD

BEWITAL

Het productieprocédé van de honden- en kattenvoedingen van diervoederproducent Bewital is bijzonder. Hun 'thermische mixproces' zorgt ervoor dat voeding voor hond en kat supersmakelijk is, dat CO₂-uitstoot verminderd wordt en dat er bij de bereiding nauwelijks vitamine A verloren gaat. Het *Dibevo-Vakblad* had een gesprek met Jürgen Wigger, directeur van dit Duitse familiebedrijf.

TEKST: JANINE VERSCHURE

Wat kunt u vertellen over de geschiedenis van Bewital?

"Bewital werd in 1963 opgericht. In 1968 begonnen we met het produceren van speciaalvoerders voor onder andere jongvee. Sinds 1985 maken we voedingen voor hond en kat. Onze belangrijkste merken zijn Belcando, superpremium hondenvoeding en Leonardo, superpremium kattenvoeding. Onze focus ligt op het speciaalzakenkanaal. Wij willen niet afhankelijk zijn van grote ketens, bijvoorbeeld in de supermarktwereld of van een bedrijf als de Maxizoo-groep. In 2001 namen Ulrike Petershagen en ik het bedrijf over van onze ouders. Bewital is nog steeds honderd procent familiebedrijf. Ons team bestaat uit 447 medewerkers."

Wat is er zo bijzonder aan jullie productieproces?

"Van oudsher komen de dierlijke eiwitten in droge diervoeding uit vleesmeel. In 2015 introduceerde Bewital een nieuwe productietechnologie. Hierdoor kunnen wij een droogvoeding produceren die tot tachtig procent vers vlees bevat; deze voeding is veel smakelijker. Voor de productie van brokken op basis van vleesmeel moet het vlees twee keer worden verhit: eerst om vleesmeel te produceren en daarna om van dat vleesmeel brokken te maken. Als het verse vlees snel (dus zo vers mogelijk) wordt verwerkt, hoeft het maar één keer verwarmd te worden. Vergelijk het met het bakken van



Een deel van het grote aantal Bewital-producten voor hond en kat.

een biefstuk. Als je die één keer bakt, is hij veel lekkerder dan wanneer je dat twee keer doet. Mede omdat het zo lekker is, werd onze Leonard-kattenvoeding in 2017 verkozen tot product van het jaar door onafhankelijke dienspecialzaakbezoekers in Duitsland.

Bij een traditionele bereidingsprocedure waarbij de brokken geëxtrudeerd worden, gaat meer dan veertig procent van de vitamine A verloren. Dankzij ons Bewital 'thermische mixproces' is dat verlies nog geen tien procent. Een ander

belangrijk voordeel is dat bij ons thermisch mixproces dertig procent minder CO₂ geproduceerd wordt. Daarom wordt onze productiemethode ondersteund door het Duitse Ministerie van Milieu."

Wat kunt u vertellen over de filosofie en strategie van Bewital?

"Bewital wil anders zijn dan de meeste markt-leiders in onze branche. Wij zijn een producent van gemiddeld formaat. We gebruiken speciale



Jürgen Wigger

ingrediënten van kleinere producenten die niet de hoeveelheden kunnen produceren die de grote multinationals nodig hebben. Daarbij moet je denken aan kleinere vleesproducenten of bijvoorbeeld lokale leveranciers van geperste druivenzaden. Wij hebben de mogelijkheden om specialisten te zoeken en zijn niet afhankelijk van standaard grondstoffen. Dat onderscheidt onze producten van standaardproducten. Daarnaast richt Bewital zich op de langetermijnrelatie met klanten. Wij kennen onze klanten, wij begrijpen ze.”

Wat zijn jullie plannen voor de toekomst?

“De laatste jaren heeft Bewital ruim 25 miljoen euro geïnvesteerd in nieuwe productiemethoden voor versvlees- en natvoeding. Wij zien namelijk veel potentie voor onze producten. Met name voor kleine honden is onze productlijn erg aantrekkelijk. Daarnaast zien we ook flinke groei in onze Leonardo superpremium kattenvoeding. Kattenproducten vormen echt een groeimarkt, ook daarin gaan we flink investeren in de nabije toekomst.”

Fokkers zijn belangrijk voor Bewital, waarom?

“Een grote groep honden- en kattenfokkers voert onze producten, dat doen zij puur uit overtuiging. Fokkers doen wat voeding betreft geen compromissen, zij willen het beste voor hun dieren en voeren alleen producten waar ze alle vertrouwen in hebben. Wij zijn trots op het feit dat zo veel fokkers partner en zelfs fan zijn van onze producten. De fokkers weten precies hoe onze voeders zijn samengesteld, daar zijn wij heel duidelijk over. Mensen die een pup of kitten kopen, zullen meestal het advies van hun fokker volgen en blijven Belcando en Leonardo voeren.”

Wat onderscheidt jullie producten van andere diervoeders?

“Natuurlijk ons innovatieve productieproces – dat noemden we al – maar er is meer. Onze slogan ‘Ingrediënten maken het verschil’ is veel meer dan marketing. Wij gebruiken unieke, speciale ingrediënten, bijvoorbeeld:

- niet gewoon ‘verse kip’ maar echt spiervlees.
- niet gewoon dierlijk vet maar hoogwaardig vers kippenvet
- onze voedingen zijn niet gewoon graanvrij, ook worden ze door hond of kat langzaam verteerd dankzij waardevolle ingrediënten als amarant.”

Wat onderscheidt Bewital van andere bedrijven?

“Omdat we zelf produceren, weten we precies hoe onze voedingen zijn samengesteld; we zijn betrouwbaar. Ook zijn we transparant: ons bedrijf staat open voor bezoekers en onze etiketten zijn uitzonderlijk gedetailleerd. Daarnaast richten wij ons op de lange termijn: wij willen klanten die tevreden zijn en die vele jaren klant bij ons blijven. Bovendien zijn we dichtbij: misschien wel het dichtstbij van alle Duitse producenten. We zitten namelijk maar twee kilometer over de grens en hebben ruim vijftien Nederlandse collega's.” ←



VERRIJKING

WAT BETEKENT DAT VOOR JOUW WINKEL?



Verrijking, dat is het thema van dit vakbladnummer. Maar wat is verrijking nu precies? Waarom is het zo belangrijk? Welke soorten verrijking bestaan er en hoe kun je dat laten zien in de winkel? En tot slot: word je daar als winkelier ook 'rijker' van? Dibevo's Gerrit Hofstra geeft je de antwoorden!

TEKST: GERRIT HOFSTRA | FOTO'S: SHUTTERSTOCK

Wat is verrijking?

Voor dit artikel gebruiken we als definitie van verrijking: alles wat je het dier geeft om zijn welzijn te verbeteren dat niet per se nodig is voor het overleven van het dier. Natuurlijk kun je daarover gaan strijden. Bijvoorbeeld, is een schuilhokje voor jonge konijnen verrijking? In dit artikel gaan we daar wel van uit. Zonder schuilhokje hebben ze weliswaar een minder prettig leven, maar ze gaan er – zeker op korte termijn – niet dood aan.

Waarom verrijking?

In de natuur is een dier de hele dag bezig met overleven: zoeken naar eten, ontwijken van dieren die hem willen eten en natuurlijk de nodige sociale contacten. Anders komen er immers geen jonge diertjes. Om dit de hele dag met succes te kunnen doen, hebben dieren een flink stuk intelligentie en energie meegekregen (de domme dieren zijn inmiddels opgegeten). Dieren worden er niet gelukkig van als ze die intelligentie niet meer kunnen gebruiken. Ook dieren zitten liever niet de hele dag achter de geraniums. Als je ze daartoe dwingt, gaan ze zich vervelen en dan, net als zich vervelende pubers, rottigheid uithalen (Femke Halsema kan daar meer over vertellen). Bij vogels kan dat uitlopen op bijvoorbeeld veren plukken en als ze dat eenmaal doen, is het heel moeilijk om dat gedrag nog bij te sturen.

Ook bij landbouwhuisdieren wordt steeds meer verrijking toegepast om het dierenwelzijn, maar ook de diergezondheid, te verbeteren. En laten we eerlijk zijn: als de veesector het belang

van verrijking inziet, kunnen wij met een houderij die veel meer gericht is op dierenwelzijn toch niet achterblijven.

Waar moet ik aan denken bij verrijking?

Kooi-inrichting

Dit zijn zaken waar het dier mee bezig kan zijn, maar die normaal gesproken niet veranderen (of maar heel zelden). Denk bijvoorbeeld aan klimtakken, schuilhokjes en dergelijke, maar ook aan hangmatjes voor fretjes. Alles waar dieren mee bezig kunnen zijn, valt onder verrijking.

Voedselverrijking

Voerpuzzels voor kromsnavels, trosgierst (eigenlijk een heel gemakkelijke en natuurlijke vorm van verrijking) voor veel andere vogelsoorten en voerbollen voor konijnen en cavia's. Verse takken en knaagmateriaal zijn prima voerverrijking voor zowel knaagdieren als kromsnavels. Ook voor grotere dieren zoals paarden, kan het heel afleidend zijn om het voer aan te bieden in een ton met wat gaten zodat het hooi door de gaten eruit getrokken moet worden.

Sociale verrijking

Voor sociale soorten staan de sociale behoeften onbetwist op nummer één. Het is zelfs zo sterk dat dieren zonder invulling hiervan soms zelfs niet meer eten en doodgaan. Als babyaap-



jes de keuze krijgen tussen een ongeschikt moedersubsituuut waar wel voedsel uitkomt en een geschikt moedersubsituuut waar geen voedsel uitkomt, kiezen ze voor het geschikte moedersubsituuut en laten zich verhongeren.

De gemakkelijkste manier om aan de sociale behoefte te voldoen, is de dieren houden in een sociale structuur die overeenkomt met de situatie van de wilde voorouders. Voor sommige soorten kan de sociale behoefte ook worden ingevuld door andere soorten, bijvoorbeeld door mensen. Dit geldt in ieder geval voor honden en voor veel soorten papegaaiachtigen.

Wie echter weleens papegaaien in het wild of in een volière (sociale groep) bestudeerd heeft, weet dat deze dieren bijna de hele dag met elkaar bezig zijn. De behoefte aan sociaal contact is voor deze vogels heel groot en dat betekent dat als je als mens de behoefte gaat invullen dat dat ook heel veel van iemand vraagt. Ook de eigenaar zal er bijna de hele dag moeten zijn en zich ook actief met de vogel bezig moeten houden.

Bezigheidstherapie

Met name kromsnnavels zijn enorme slopers en beleven daar ook duidelijk plezier aan, al is dat natuurlijk niet altijd handig in de winkel. Je staat versteld van de hoeveelheid zooi en papiersnippers die een papegaaï maakt als je hem een telefoonboek geeft, maar als het voor een keer is, kan het voor veel klanten wel een belangrijke eyeopener zijn. Ook veel knaagdieren worden erg blij van papier dat versnipperd kan worden. Ze zijn er zelfs zo goed in dat schrijver Maarten 't Hart in de tijd dat hij nog bij de universiteit werkte, een terrarium met woestijnratjes had waarin hij alle vertrouwelijke stukken snel en uiterst effectief liet vernietigen. Zo was er toch nog iemand blij met de papiervloed die de democratisering van de universiteit met zich meebracht, en dat was niet Maarten 't Hart die de stukken meestal ongelezen in het verblijf van de woestijnratjes schoof.

Ik heb verrijking. ben ik nu klaar?

Nee, juist afwisseling is het kernwoord bij veel typen van verrijking. Verrijking is dus iets waar je als verzorger continu mee bezig moet blijven. Alleen kooi-inrichting is meer eenmalig.

Wat voor verrijking kan ik bij de dieren in de winkel laten zien?

In de winkel worden dieren vaak op een heel andere manier gehouden dan bij de particulier. Er zijn grotere aantallen, vaak kleinere verblijven die makkelijk te onderhouden moeten zijn. Omdat de dieren maar een korte periode in de winkel zitten, is het risico van verveling kleiner.

Hoe belangrijk is het nu eigenlijk?

Heel belangrijk! Hoe intelligenter het dier is, hoe groter in het algemeen de behoefte aan afleiding door kooi-inrichting en verrijking. Vooral voerverrijking is heel belangrijk, omdat die zorgt voor nieuwe uitdagingen waar het dier zich mee bezig kan houden en daarnaast sluit het goed aan bij de praktijk in het wild, waar het dier ook een groot deel van de dag bezig is met het veroveren van zijn voer.

die verrijking, geldt dat ook voor mij?

Word ik er ook beter van?

Jazeker, verrijking is niet alleen goed voor het dier, maar ook voor de winkelier. Een goed voorbeeld doet goed volgen: er is geen betere reclame voor een voerbal voor konijnen dan de eigen konijnen in de winkel die ermee bezig zijn. En een papegaaï die druk aan het puzzelen is om iets lekkers uit de voerautomaat te halen, ziet er niet alleen leuk uit, maar stimuleert mensen ook om zelf zo'n voerautomaat te kopen. Je kunt dan de volgende keer – als de papegaaï met een andere voerautomaat bezig is – uitleggen dat er voor de vogels wel een uitdaging moet blijven en afwisseling daarom belangrijk is. ←



Heb je vragen over
personeel & cao?



KOM NAAR DE DIBEVO CAO DESK

De meeste dierenspecialzaken in de Dibevo-branche hebben met personeel te maken en dus ook met de cao. Een cao heeft als voordeel dat het voor duidelijkheid en stabiliteit zorgt, en werkgevers tijd en dus ook geld bespaart, want onderhandelingen over arbeidsvoorwaarden zijn tijdrovend en best lastig. Misschien is nog wel het grootste voordeel dat werkgevers het niet allemaal zelf hoeven te regelen. De voorwaarden staan immers netjes op papier en je hebt er eigenlijk geen omkijken naar. Ook de werknemer kan zelf lezen wat er wel of niet is geregeld.

Toch blijft de cao voor veel werkgevers een lastig onderwerp waar veel vragen over gesteld worden. Daarom heeft Dibevo op haar stand op de Dibevo-Vakbeurs een CAO DESK ingericht waar je met alle cao-en andere personele vragen terecht kunt. Maak er gebruik van!



**DIBEVO
VAKBEURS
2019** *fit for
the future*



Belevenissen uit het dierenpension

Aan de hand van haar eigen ervaringen behandelt Wendy Govers-van Thiel in elk nummer van het Dibevo-Vakblad een onderwerp uit de dagelijkse dierenpensionpraktijk.

VERRIJKING, KAN HET OOK TÉ RIJK ZIJN?

Het leven van onze huiskatten is saai, heel erg saai! Natuurlijk doen wij er alles aan om het onze huisdieren naar de zin te maken. We kopen een krabpaal, bouwen een kattenren voor katten die niet los in de buurt mogen lopen en struikelen minstens tien keer per dag over een rondzwervend kattenballetje of een muis. Maar is dat wel genoeg verrijking voor onze katten?

TEKST: WENDY GOVERS-VAN THIEL

Deze vraag spookte ongetwijfeld ook door jouw hoofd bij het bouwen van je kattenkamers. Hoe goed wij onze zaken voor elkaar hebben in het pension: een heel huis nabootsen is niet te doen. Daarom moet je op een beperkt oppervlak zo veel mogelijk nuttige plekken zien te combineren met een uitdagende leefomgeving die je hotelgasten ertoe aanzet om lekker actief te zijn tijdens hun vakantie.

Uitdagende geurtjes

Zo ook hier in het hotel, waar de ramen in de zolderkamers en de kattentuinen van de tuinkamers zorgen voor de grootste mogelijke verrijking. De zoldergasten kunnen uren voor het raam turen, naar alles wat er hier op het terrein gebeurt. Ze kunnen genieten van de uitdagende geurtjes van buiten en zo nu en dan valt er ook nog wat te jagen als er een vlieg de kamer durft te betreden. In de kattentuinen is het helemaal lol, aangezien ons kippenanimatieteam, zich van geen kwaad

bewust, pal langs de tuinen rondscharrelt. Zo komen die prooi en wel heel erg dichtbij. En het kan nog rijker: regelmatig wordt er een muisje of zelfs vogel gevangen.

Angst voor de sloop

Maar kan verrijking ook teveel zijn? Daar moest ik aan denken toen onze bouwplannen voor een nieuw huis toch wel heel erg dichtbij kwamen. Wat zouden de katten vinden van al dat bouwvolk op het terrein? En dan hebben we het nog niet gehad over de sloop van het oude huis met bijbehorende grote machines. Met wat lichte angst planden we de sloop tijdens een weekend waarin we slechts twee gasten hadden die ook nog eens in de uiterste hoek van het hotel verbleven. En *guess what!* tijdens hun dagelijkse rondje door het hotel besloten zij zo dicht mogelijk bij het schouwspel te gaan zitten, zodat zij alles op de voet konden volgen. Wat een opluchting! ←

Reageren? Mail redactie@dibevo.nl

Wendy Govers-van Thiel is eigenaar van Cats Only - kattenhotel & katsalon en natuurlijk heeft ze zelf ook een kat: een Maine Coon. Daarnaast houdt ze kippen, een Oudduitse Herder en een paard. Naast de werkzaamheden die Wendy in haar eigen kattenhotel en kattentrimsalon uitvoert, organiseert ze lezingen, cursussen en workshops voor kattenbezitters en professionals én is ze de auteur van het boek *Klitvrige kat, zo doe je dat!*. Wendy schrijft ook gastblogs op Huisdierenspecialist.nl, de consumentenwebsite van Dibevo.



ELK DIER IS ANDERS

Verrijken is maatwerk



“Vorige week kocht ik hier een houten hondenpuzzel, maar nu is hij stuk!” Ik sta in de dierenwinkel en probeer een keuze te maken tussen de sterk ruikende hondenkluiven. Ik kijk nieuwsgierig over het schap en zie een mevrouw bij de balie staan met naast haar een heel ondeugend kijkende Labrador. Zijn neus zit al in de bak met speeltjes naast hem en zo te zien heeft hij zijn keuze al gemaakt.

TEKST: MARLEEN VAN BAAL | FOTO'S: SHUTTERSTOCK EN MARLEEN VAN BAAL

De verkoper gaat het gesprek aan met de mevrouw en ik hoor flarden van het gesprek. “Jonge hond... niet alleen kunnen zijn... sloopt...” Ik geloof mevrouw direct, want haar hond heeft ongemerkt al één speeltje verpulverd en steekt zijn kop opnieuw in de bak op zoek naar een volgend exemplaar. De verkoper en mevrouw raken in een discussie verwickeld waarbij ik begrijp dat het volgens de verkoper nooit de bedoeling is geweest dat de hond zonder toezicht mocht puzzelen. “Maar dáárom kocht ik 'm juist, omdat hij dan wat te doen heeft als ik weg ben!” En dan met een verschrikte blik op haar hond: “Oh néé, wat heb jij nou gedaan?!” Ik besluit het spektakel te verlaten, ondanks dat ik me het liefst in het gesprek had gemengd.

Mens en dier verbinden

Naast mijn werk als coach voor hondenprofessionals ben ik eigenaar van Hersenwerk voor dieren. Met vier teams informeer ik eigenaren van honden, katten, paarden en konijnen over het aanbieden van verrijking en Hersenwerk. Ons doel is om mens en dier dichter bij elkaar te brengen, waarbij Hersenwerk de verbindende factor is. Het uitgangspunt bij Hersenwerk is dat elk dier mentaal uitgedaagd mag worden door stimulans van de zintuigen passend bij zijn natuurlijke behoeften en zijn aard.

Ik ben ervan overtuigd dat als die gedachte wordt omarmd door de ondernemers in de dierenbranche, de klanten met heel veel

plezier diensten en producten rondom verrijking zullen gaan aanschaffen. Een klant die interesse heeft in het aanbieden van verrijking, wil het beste voor zijn dier. De kunst voor de ondernemer is om maatwerk te leveren, want maatwerk is bij verrijking, puzzels en Hersenwerk een must, in de producten, maar ook in de wijze van aanbieden van verrijking aan het dier.

Elk dier is anders en je kunt hen, los van een aantal grote algemeenheden, niet over één kam scheren. Kijk je alleen al bij honden naar de diversiteit in rassen met grote verschillen in





uiterlijk, dan zal duidelijk zijn dat de puzzel voor een Dog of een Dwergteckel er anders uit zal moeten zien. Maar ook bij paarden zie ik hoe het ene paard bijna brutaal nieuwsgierig het hooi uit een alternatieve ruif haalt, terwijl zijn maatje er niet over peinst om in de buurt te komen van 'dat onbekende ding'.

Verrijking is geen probleemoplosser

Bij de ondernemer in de dierenbranche ligt een mooie taak om eigenaren bewust te laten worden van dat maatwerk. Dat klanten bij het aanschaffen van spel- of verrijkingsmateriaal na een informatief gesprek met deskundig advies, met een product naar huis gaan waaraan hun dier echt plezier beleeft. Maar ook dat ze eerlijk advies krijgen rondom het effect van verrijking en puzzels. Voor veel eigenaren wordt het gezien als een probleemoplosser en dat is absoluut niet het geval.

Het verhaal van mevrouw met haar Labrador in de winkel staat helaas niet op zichzelf. Dagelijks ontvang ik berichten waarbij 'de' oplossing wordt gevraagd voor probleemgevend gedrag. Of het nu gaat om een konijn dat bijt: "Ik denk dat hij zich verveelt." of een hond die blaft als hij alleen thuis is: "De burens klagen zo, heb je niet iets waarmee ik hem stil kan houden?" Mensen zoeken naar algemene oplossingen. Dat is te begrijpen: er is een probleem en daar wil men zo snel mogelijk vanaf.

Echter, het lastige is dat verrijking, puzzels of Hersenwerk geen oplossingen bieden. Nadat hij de brokjes uit de puzzel heeft gehaald, zal een hond zich toch weer alleen voelen. En als de oorzaak, waarom het konijn bijt, niet gevonden wordt, zal voerverrijking misschien wat afleiding geven, maar wordt de reden van zijn gedrag niet weggenomen. Hiervoor zou het aan te raden zijn de samenwerking te zoeken met dier-

gedragsdeskundigen en dierenartsen, zodat je samen de klant zo goed mogelijk van dienst kunt zijn rondom zijn of haar vraag bij probleemgevend gedrag van hun dier.

Maatwerk is meedenken

Ik zou het enorm toejuichen als elke ondernemer in de dierenbranche het nut gaat inzien van verrijking van leefomgeving, voedselverrijking en het laten samenwerken van mens en dier met puzzels en Hersenwerk. Maar dan wel met het individuele dier als uitgangspunt, waarbij de vragen 'Wat is het doel?' en 'Wat is er nodig voor dit dier?' leidend zijn.

Maatwerk bieden vraagt deskundigheid en kost meer tijd, maar geeft je ook de kans écht in gesprek te gaan met de klant. Doordat je met hen meedenkt en probeert het beste voor hun dier te bieden, zal de klant jouw advies en service zeker waarderen. ←

MARLEEN VAN BAAL coacht ondernemers in de hondenbranche vanuit haar bedrijf HondZakelijk, waarbij ze zich zowel op de zakelijke en praktische als de persoonlijke kant van het ondernemerschap richt. Ben je benieuwd



wat HondZakelijk voor jou kan betekenen? Mail Marleen dan via marleen@hondzakelijk.nl voor een gratis telefonische InZicht-sessie. Binnen een halfuur krijg je waardevolle tips en weet je of een HondZakelijk-coachtraject bij jou past.





GRATIS HUISDIERENSPEL VOOR BEZOEKERS DIBEVO-VAKBEURS

Ken je onze handige samenvattingen al, en gebruik je ze om mee te geven aan je klant? Ze geven alle benodigde informatie op één A4'tje en je voldoet ermee aan de wettelijke eis om schriftelijke informatie mee te geven bij de verkoop van een dier. En het mooiste van alles: ze zijn kant-en-klaar, gratis te downloaden! Bekijk ze eens op onze professionals-website; we horen graag wat je ervan vindt. Bezoek ons ook op de Dibevo-Vakbeurs, vul er ons enquêteformulier in over de samenvattingen en ontvang als dank een gratis huisdierenspel. Haal ook een gedrukte versie van de maattabel voor konijnen: handig voor in de winkel! Wees er snel bij, op=op en slechts enkele exemplaren per persoon.

VERRIJKING

Konijnen hebben ruimte nodig!

(maar hoe vertel ik het mijn klant?)

De tijd dat het normaal was om een konijn in zijn eentje in een kleine traliekooi te houden, is voorbij. Het moderne konijnen houden betekent: samen met een soortgenoot, in een verblijf dat genoeg ruimte biedt voor soorteigen gedrag.

TEKST: SASKIA OBER, LICG | FOTO'S: SHUTTERSTOCK

Die nieuwe manier van konijnen houden is niet alleen goed nieuws voor het konijn, maar ook voor zijn eigenaar én voor jou als huisdierspecialist. Want een eigenaar geniet zoveel meer van konijnen die rondrennen, druk bezig zijn met speelgoed of juist heerlijk languit tegen elkaar aan liggen te relaxen, dan van een eenzaam konijn dat stillletjes in zijn hokje zijn dagen slijt! En in plaats van alleen die eenvoudige kooi is er in de verkoop nu ook plaats voor renhekken, schuilhokjes, tunnels, speelgoed, toiletbakken...

Lichamelijk en geestelijk gezond

Konijnen moeten in hun verblijf minimaal rechtop kunnen staan, languit kunnen liggen en kunnen rondhuppen. Beweging is belangrijk voor hun gezondheid. Een konijn dat niet genoeg beweegt kan onder andere darmklachten krijgen, te dik worden of problemen met zijn voetzolen krijgen. Daarnaast voelen konijnen zich prettiger als ze lekker kunnen rennen en willen ze op hun achterpoten de omgeving kunnen scannen. Bovendien moet het verblijf zo ruim zijn dat de konijnen niet verplicht constant op elkaars lip zitten, want al zijn het sociale dieren: ook een konijn heeft soms even genoeg van zijn partner!

Binnen of buiten comfortabel wonen

Om konijnen in huis te houden, kun je als basisverblijf een grote konijnenkooi gebruiken. Daarnaast is het dan belangrijk dat de konijnen dagelijks een paar uur buiten het verblijf kunnen rennen in de (konijnveilig gemaakte!) woonkamer. Een andere mogelijkheid is om de konijnen een eigen 'konijnenkamer' te geven of een deel van de kamer voor hen af te zetten als permanente 'kamer-ren', zodat ze continu beschikken over een voldoende grote speel- en renruimte. Die kan dan worden ingericht met schuil- en slaapplekken, toiletbakken en speelgoed. Fijn daarvan is dat de dieren zelf kunnen kiezen wanneer ze willen bewegen.





Hobby First

Passion for animal nutrition
since 1840

Kom naar de
**HobbyFirst stand
(105) en ontdek ons
gevarieerde aanbod
en het laatste nieuws!**



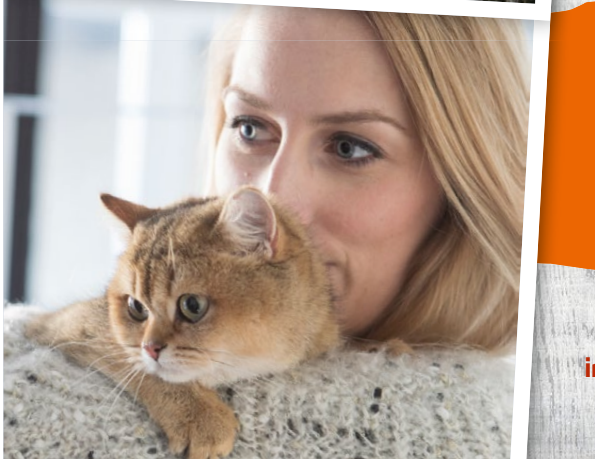
HobbyFirst

Een uitgebreid assortiment
complete voeders voor
hobbydieren; van pluimvee
tot knaagdieren.



HobbyFirst Canex

Complete voeding
voor honden in elke
levensfase; van puppy-
junior tot senior.



HobbyFirst Hope Farms

Een gevarieerd aanbod van
complete, geperste voeders
voor konijnen en knaagdieren.



HobbyFirst Feline

Complete voeding voor
de grootste fijnproevers
in elke levensfase; van
kitten-junior tot senior.



info@arieblok.nl

ARIE BLOK
DIERVOEDING

www.arieblok.nl

Voor buitenkonijnen is, naast een basisverblijf van een veilig hok met weerbestendig nachthok, ook een grote ren nodig om hen voldoende beweging te geven. Zij kunnen immers vaak niet zomaar in de tuin rondlopen in verband met de veiligheid; denk aan giftige planten, katten of honden die gevaar kunnen opleveren en de mogelijkheid tot ontsnappen. Het is sterk aan te bevelen om de ren continu toegankelijk te maken. Konijnen zijn tenslotte schemerdieren: ze zijn in de ochtend en avond het meest actief en dat komt niet altijd overeen met het schema van hun eigenaar. Door bovendien een deel van de ren te overdekken is er ook bij nat weer genoeg ruimte om actief te zijn en is er schaduw bij warm weer. Zorg dat ook de rest van de ren veilig is tegen roofdieren, bijvoorbeeld met gaas.

Maatwerk

Hoe groot het verblijf moet zijn, hangt af van het formaat van de konijnen. Dat loopt uiteen van rond de kilo voor een dwergje tot meer dan acht kilo voor Vlaamse reuzen! Maar ook het karakter speelt hierbij een rol: dwergkonijnen zijn vaak beweeglijker en feller van karakter dan de heel grote rassen, en hebben daardoor relatief wat meer ruimte nodig. De juiste maat bepalen is dus nog niet zo eenvoudig. Het LICG biedt daarom handige richtlijnen voor zowel binnens als buitenlevende konijnen. Er zijn twee tabellen ontwikkeld: één voor situaties waarbij de dieren continu toegang hebben tot een ren of 'speelruimte', en één voor wanneer dit slechts enkele uren per dag mogelijk is.

Ruime keuze in passende woonruimte

Een voldoende groot basisverblijf lijkt soms lastig te vinden. Gelukkig kun je je klanten verschillende mogelijkheden bieden om hun konijnen goed te huisvesten:

- Er bestaan systemen waarbij kooien of delen daarvan aan elkaar gekoppeld kunnen worden, zodat genoeg ruimte gecreëerd kan worden.
- Aan een kooi kan een vaste ren worden gemaakt om de ruimte te vergroten. Haal het deurtje uit de kooi, want een omlaag geklapt traliedeurtje kan gevaar opleveren voor de poten van de konijnen. Bij sommige hokken is het mogelijk een hele tralie kant omhoog te klappen. Zorg dat de konijnen niet vanuit de ren op het hok kunnen springen.
- Voor fitte en niet te grote konijnen kan een verblijf met twee etages meer ruimte bieden op een iets kleinere grondoppervlakte. Die oppervlakte moet liefst wel ten minste 75% van de aanbevolen maat zijn, met een minimum van 1,20 meter lang voor dwergkonijnen. Zo blijft er voldoende ruimte om wat heen en weer te huppen, én wordt de loopplank niet te steil. Daarvoor wordt namelijk een helling van maximaal 30 graden aanbevolen.
- Voor oudere konijnen of konijnen die moeilijk bewegen, kan het basisverblijf ook worden opgebouwd met alleen renhekken, met daarin toiletbakken en schuilhokjes. Zo hoeven ze niet in en uit een hok te springen.
- Voor de grote konijnen is een flinke kamer-ren (met



inrichting) een goede oplossing. Daarvoor zijn de hekken van een puppy-ren ideaal.

- Voor buitenkonijnen kunnen kippenverblijven een prima uitgangspunt zijn, aangevuld met een mooie ren.
- Wees creatief: buitenverblijven kunnen ook binnen heel mooi staan! Daarin zijn weer andere maten en modellen beschikbaar, wat meer keuze-mogelijkheid geeft.

Zorg dus voor een breed assortiment en breng je klant op ideeën. Je hoeft niet alles op te slaan in je winkel; als je het kunt bestellen voor je klanten en liefst bij hen kunt laten thuisbezorgen, bied je een prima service. Renhekken zijn handig om op voorraad te hebben: ze nemen weinig ruimte in en zijn makkelijk mee te nemen.

Overtuig je klant

Klanten die nog geen ervaring hebben met deze manier van huisvesten, hebben soms wat overtuiging nodig. Een duidelijk, objectief maatadvies kan daarbij helpen. Daarom heeft het LICG een extra blad met maattabellen ontwikkeld. Het is als los blad toegevoegd aan de Samenvatting van de Huisdierenbijsluiter Konijn, die je vindt op de professionals-website van het LICG. Je kunt hem apart uitprinten en in je winkel ophangen of in de hokken leggen, of de samenvatting dubbelzijdig afdrukken met de tabel op de achterkant. Speciaal voor de Dibevo-Vakbeurs hebben we nu ook een gedrukte, mooi opgemaakte versie gemaakt voor in je winkel. Die is alleen in kleine aantallen verkrijgbaar bij onze stand op de beurs, dus zorg dat je erbij bent! ←

↑ De gedrukte versie van deze overzichtelijke maattabel voor konijnenverblijven kun je ophalen bij de LICG-stand op de Dibevo-Vakbeurs. Handig voor in de winkel!



Welkom, nieuwe Dibevo-leden!

In de afgelopen weken zijn er 9 bedrijven lid geworden van Dibevo.

We stellen hen graag aan je voor. We heten alle ondernemers hartelijk welkom!

PET STYLE LIVING BV

De heer R. van Leeuwen
Ravelijncenter 2A
1785 LX Den Helder

FUR-BABIES

Mevrouw J. den Otter
Boerenerf 1
5335 LV Alem

HONDENPENSION GASTELSVEEER

Mevrouw R.M. Gommers
Gastelgedijk Zuid 6
4751 VE Oud Gastel

VISSERS PETFOOD

De heer P.J.C.M. Vissers
Kooiweg 22
4631 SZ Hoogerheide

CANNADOG

De heer M.A.C. Pronk
Westerweg 20
1815 DE Alkmaar

DIERENPENSION ONDER DE BOOMPJES

Mevrouw J.M. van Rossum
Wildveldseweg 6
3481 LX Harmelen

DE BEST FOR DOGS & HORSES

De heer J.W.W. de Best
Meilag 16
1606 MC Venhuizen

VISHUDDHA-TOSCANZAHOEVE BVBA

Mevrouw I. Pauwels
Milisstichel 3
B-3201 Langdorp-Aarschot

UNIT 9

De heer P. van Dijk
Hesterweg 5 A
7076 AW Varsselder

Gefeliciteerd, Dibevo-leden!

Dibevo is met recht trots op haar leden. Daarom geven we in elk Dibevo-Vakblad een overzicht van alle bedrijven die 5, 10, 15 jaar of langer lid zijn van onze brancheorganisatie.

5 JAAR LID

BEESTENBOEL OVERRIJN

Mevrouw M. Spiërenburg
Bijddorpstraat 1-2
2223 ES KATWIJK

DOG4U HONDENCENTRUM

Mevrouw O.M.C. van den Engel
Ringkade 5a
3545 NK UTRECHT

ORANGE AUSSIE DOGS

De heer R.E.R. Klarenbeek
Belieslaan 34
1852 HH HEILOO

DISCUS EIBERGEN

Mevrouw K. Stroet
Brink 6 7151 CR EIBERGEN

MENNO'S DIERENWERELD

De heer M.A.J. Vermeulen
Dames Jolinkweg 9
7051 DG VARSSEVELD

WEN'S DIERENSPECIALAALZAAK

Mevrouw G. Askamp
Stationsstraat 4
8181 CX HEERDE

HUBO CREMERS

De heer H.J. Cremers
Den Hulst 48
7711 GP NIEUWLEUSEN

TS HEALTH PRODUCTS

Mevrouw S.M. Smits
Gelreweg 9
3843 AN HARDERWIJK

VOF PS PETSUPPLIES

Mevrouw J.P.L. van den Reek
Bogardeind 173
5664 ED GELDROF

10 JAAR

WELKOOP WESTERBORK

De heer W. Jager
De Noesten 11
9431 TC WESTERBORK

15 JAAR

DIERSPECIALIST LUCASSEN

De heer A.B.J. Lucassen
Muldershof 43
6901 GZ ZEVENAAR

HUIDDIERENHOTEL DE HEGGE

Mevrouw C.G.M. van Geneijgen
Koenderstraat 2a
6003 PR WEERT

VALK SOLUTIONS

De heer J. Gresnigt
Postbus 101
3417 ZJ MONTFOORT

20 JAAR

DIERENVERZORGINGSCENTRUM

DEN INKEL
Mevrouw D. Bruijn-Teutelink
Polderweg 1
4416 RE KRUININGEN

SASCHA DIERTOTAAL

Mevrouw B.J.M. Elsman
Rijksweg 25
6921 AC DUIVEN

25 JAAR

DIERSPECIALIST FRANCHISING BV

De heer W. Pijper
Postbus 51
4180 BB WAARDENBURG



HOFMAN ANIMAL CARE

Private labels, een bijzondere manier van verrijking

Het thema verrijking gaat natuurlijk over de dieren voor wie iedereen in de branche het allerbeste wil. Voor Hofman Animal Care staat het verrijken van het leven van huisdieren gelijk aan het bieden van producten die het welzijn bevorderen, maar het bedrijf verliest daarbij de detailist niet uit het oog. "Ook het partnership met onze klanten verrijken we graag", vertelt Edwin Compagne, manager Marketing & Traffic bij Hofman. "Dit doen we onder andere door ons unieke private label-concept. Wij bieden een zeer breed assortiment producten dat hier geschikt voor is, zowel op het gebied van verzorging als

supplementen. Wij regelen het complete traject: van design in onze ontwerpstudio, controle op actuele wet- en regelgeving door onze interne afdeling Quality Control, tot en met productie en levering." Volgens Compagne wordt een winkelier écht beter van deze vorm van verrijking. "Een private label biedt veel voordelen, zoals een sterkere klantenbinding, onderscheidend vermogen, positief imago en het zelf kunnen bepalen van de marge. Klanten gaan het eigen merk herkennen en worden hier trouw aan."

Hofman Animal Care kun je inmiddels beschouwen als een 'vaste exposant' op de Dibevo-Vakbeurs. Wat kunnen bezoekers

verwachten op de Hofman-stand? Compagne: "Wij zullen veel eigen merken presenteren en zullen ons vooral richten op beleving op de stand, investering in partnership met onze klanten en natuurlijk op innovatie. Wat dat laatste betreft: wij merken dat er een duidelijke trend is naar oplossingen die de gezondheid van huisdieren waarborgt en dat moet je breed zien. Wij bieden bijvoorbeeld een uitgebreid scala aan voerbakken dat schrokken – en alle daaruit voortvloeiende problemen – voorkomt. En Hofman zou Hofman niet zijn zonder de introductie van enkele bijzondere nieuwe producten die hun primeur op de Dibevo-Vakbeurs beleven. Welke producten dat zijn, blijft nog even een verrassing!"

SPOTTED!

DE SLIMME DIERENPENNING

- ✓ GRATIS APP
- ✓ EENVOUDIGE REGISTRATIE
- ✓ GEEN BATTERIJEN
- ✓ GEEN MAANDELIJKSE KOSTEN



INCL. GRATIS DISPLAY

BEKIJK DE VIDEO HIER



SPOTTED! OOK IN UW ASSORTIMENT?
NEEM CONTACT OP VIA 0548-545277 OF KIJK OP HOFMANANIMALCARE.NL

DIBEVO-VAKBEURS 2019

Gezellig zaken doen in je moerstaal

“Praat eens normaal, joh!” Dat zei mijn oom Frans altijd als je een Engels woord gebruikte. Nu zijn Engelse woorden best handig als je in het buitenland bent, maar in Nederland mogen we gewoon normaal doen en dat geldt ook voor de komende Dibevo-Vakbeurs: lekker informeel en geheel Nederlandstalig. Dus geen Franse exposant die je als een *inspecteur Clouseau* in onbegrijpelijk Engels een product uitlegt. Op de Dibevo-beurs kun je bijna 100 leveranciers spreken in je moerstaal. Dat praat een stuk gemakkelijker, zeker als het om nieuwe producten gaat.

TEKST: GERARD VOSHAAR | FOTO'S: DE BROODFABRIEK EN SHUTTERSTOCK

En dat is wel zo handig, want het is goed om met exposanten in gesprek te gaan. Producten bekijken is leuk, maar je mag ook gerust vragen naar de visie erachter. Met welke producten kun je klanten van de luie bank naar je zaak krijgen? Welke producten zijn de 'winners' van de winkelvloer? Wat zijn de ultieme verleiders om klanten aan je te binden en hoe doe je dat dan? Want hoe je het wendt of keert: in de praktijk kost het meer werk, tijd en ondernemerslust om met je bedrijf dezelfde resultaten 'als vroeger' te bereiken. Je moet dus meer dan ooit weten wat er leeft, speelt en te koop is. Maak dus gebruik van de

kennis van de 100 exposerende leveranciers. Zij hebben immers marktonderzoek gedaan en weten of er ruimte is voor hun producten in de specifieke markt of op de locatie waarin jij aanwezig bent. En dat er dit jaar 15 nieuwkomers op de vakbeurs staan, maakt een bezoek natuurlijk extra interessant. Nieuwsgierig welke bedrijven op de beurs exposeren? Op dibevovakbeurs.nl vind je de complete exposantenlijst.

Wat kun je verwachten?

Sowieso is deze editie de grootste vakbeurs sinds jaren met een vloeroppervlak dat anderhalf keer zo groot is dan de vakbeurs



**DIBEVO
VAKBEURS
2019** *fit for
the future*

6 & 7 oktober

BROODFABRIEK RIJSWIJK



van 2017. Het aanbod is dus groot en divers, maar wat kun je nu eigenlijk verwachten van de exposanten op de Dibevo-Vakbeurs? Best een goede vraag, waar we bij Dibevo zelf ook nieuwsgierig naar waren. Afgelopen zomer gingen we op zoek naar de antwoorden. We schreven de namen van alle exposanten op briefjes, deden die in een kom en trokken daar drie bedrijven uit. Bij die ondernemers gingen we op bezoek en maakten een mini-interview waarbij de bovenstaande vragen aan bod kwamen. En daar kwamen leuke antwoorden uit! Bekijk de video's op de beurswebsite dibevovakbeurs.nl

Gratis eten, drinken en parkeren

Wist je dat parkeren bij de Amsterdam RAI maar liefst 25 euro kost? En dan moet je je ticket nog betalen en je eten en drinken bekostigen! Die vergelijking wilden we toch maar even maken. Een ticket voor de Dibevo-Vakbeurs kost je 18 euro in de voorverkoop (leden krijgen vier gratis kaarten) en dat is 'all-in'. Parkeren en alle eten en drinken is dus inbegrepen. Om 8.00 uur staat er bovendien een klein ontbijtje (koffie/croissantje) voor je klaar. Ook gratis. Ideaal om eventuele files te vermijden en lekker vroeg aan het beursbezoek te beginnen. Oké, de benzine om naar Rijswijk te rijden, betalen we nog net niet voor je, maar het scheelt niet veel ;-)

Tickets met korting

Ben je geen lid van Dibevo? Vergeet dan niet om je ticket in de voorverkoop aan te schaffen. Dan betaal je geen 25 euro, maar 18 euro voor een toegangsbewijs. Het is sowieso aan te raden om je toegangskaarten in de voorverkoop aan te schaffen, want je voorkomt daarmee dat je in een lange wachtrij bij de kassa komt te staan.

Win een airfryer in de noviteitengalerij

En ja, ook deze vakbeurs kent weer een noviteitengalerij. Als bezoeker bepaal jij welke exposant de 'best of show-award', ofwel de prijs voor het beste en/of meest innovatieve product van de Dibevo-Vakbeurs 2019, krijgt uitgereikt. Iedereen kan ter plekke zijn stem uitbrengen. Elke beursdag verloot Dibevo een airfryer onder de inzenders. Handig voor thuis of... voor in de zaak om klanten te verrassen met een hapje!

Afspreken?

De Dibevo-Vakbeurs is ook de perfecte locatie om af te spreken met relaties, bekenden of 'collega's-op-afstand'. Laat weten dat je de beurs bezoekt door je als gast aan te melden of een berichtje achter te laten op de Dibevo-Vakbeurs-Facebookpagina (dibevo.nl/facebook). Ook vragen over je bezoek aan de beurs kun je hier stellen. Antwoord gegarandeerd! ←

BEURSLOCATIE

De Broodfabriek, Volmerlaan 12, 2288 GD Rijswijk

OPENINGSTIJDEN

Datum	Tijd
Zondag 6 oktober	9.00-18.00 uur
Maandag 7 oktober	9.00-19.00 uur

Houd er rekening mee dat de Dibevo-Vakbeurs niet toegankelijk is voor kinderen onder de 16 jaar en honden. Assistentie- en blindengeleidehonden zijn uiteraard welkom.

ENTREEPRIJZEN

Dibevo-leden	excl. btw	incl. btw
Vier gratis toegangskaarten	gratis	gratis
Extra toegangskaart	€ 12,40	€ 15

Niet-leden	excl. btw	incl. btw
Toegangskaart op locatie	€ 20,66	€ 25
Toegangskaart bij voorverkoop	€ 14,88	€ 18

PARKEREN

Op **zondag 6 oktober** is er veel openbare parkeerruimte beschikbaar in de directe omgeving van de Broodfabriek. Daarnaast kun je parkeren op parkeerplaats P2 naast de Broodfabriek of in de schuin tegenover gelegen parkeergarage (50 meter lopen).

Op **maandag 7 oktober** is parkeren op de openbare weg een minder handige optie. Je kunt het best parkeren op parkeerplaats P2 naast de Broodfabriek of in de schuin tegenover gelegen parkeergarage.

Parkeren in de parkeergarage (Van Gijnstraat-Verrijn Stuartlaan; 50 meter van de Broodfabriek) is **gratis voor vakbeursbezoekers**. Uitrijkaarten zijn niet nodig. Er staat een parkeerwachter.

TICKETS BESTELLEN

Voorkom wachtrijen bij de kassa of registratiebalie en koop je vakbeurstickets in de voorverkoop op dibevovakbeurs.nl. Je betaalt dan bovendien 7 euro minder dan aan de kassa van de Broodfabriek.



**DIBEVO
VAKBEURS
2019** *fit for
the future*



VOSKES

BEDRIJF IN BEELD:

Neus voor vernieuwing

Het merk Voskes heeft een geschiedenis in onze branche die vele jaren teruggelt. Tonny van Hemert, businessunit-manager Finished Products van Holland Diervoeders en Guus Schipper, brandmanager van Voskes vertellen dat dit merk binnen Group Depré niet alleen met de tijd meegaat, maar als het even kan vooroploopt. Een vos verliest namelijk misschien ooit zijn haren, maar nooit zijn neus voor een goede snack.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE



“In een ver verleden was Voskes een onderdeel van LenersanPoortman dat *er gewoon was*”, vertelt Tonny van Hemert. “Inmiddels zijn we volwassen en niet meer over het hoofd te zien. Oprichter en naamgever Gert Vos had een gave: hij wist waar de consument behoefte aan had. Die behoefte verandert continu en daarom verschoof Voskes, dat begon met voeders voor met name duiven, vogels, knaagdieren en kippen, de focus naar hondensnacks. Eind jaren tachtig was buffelhuid voor Voskes het enige product in de categorie hondensnack. Vandaag de dag omvat het assortiment de meest mooie en innovatieve snacks voor hond en kat maar ook in buffelhuid groeien we nog steeds; Voskes heeft een hart van buffelhuid.”

Rijke geschiedenis en nieuwe producten

“Wij zweren bij buffelhuid uit Thailand”, vertelt Guus Schipper. “Gemaakt van de tweede laag van de huid – dat is namelijk het beste deel qua kauw materiaal – zongedroogd en uit één laag. In China gebruiken ze vaak een mix van verschillende huidlagen en soms ook toevoegingen die wij liever niet willen. China loopt daarentegen weer voorop in snacks op basis van kipfilet. Buffelhuid en kip; het is geen rocket science, maar het zijn wel snacks waar elke hondenbezitter graag de portemonnee voor trekt.”

Tonny: “Voskes is een volwassen merk met een rijke geschiedenis, maar ook met nieuwe, innovatieve producten. Al onze producten zijn het gevolg van de vraag die wij onszelf hier constant stellen: waar heeft de klant behoefte aan?”

Producten voor de kat

“Katten winnen terrein”, zegt Guus Schipper. “Niet per se ten koste van de hond, maar we zien dat er steeds meer aandacht komt voor het welzijn van de kat. Dit dier is

geëvolueerd van muizenvanger tot volwaardig gezinslid. Katteneigenaren stellen hoge eisen aan voeding, verzorging én aan kattensnacks. Katten zijn vaak slechte drinkers en mede daardoor zijn er nogal wat katten met nierproblemen. Onze nieuwe Delicatesse Drink, een drank voor katten op basis van bouillon met stukjes rund, vis en kip, voorziet wat dat betreft echt in een behoefte: katten zijn er dol op en krijgen zo hun broodnodige vocht binnen. Ook onze nieuwe Catnip is een lijn waar we trots op zijn. Deze producten zijn ontwikkeld vanuit de gedachte dat het niet altijd eenvoudig is om katten te activeren. De Catnip-lijn is een combinatie tussen snack en kattenspeeltje en bevat onder andere kattenkruid, *silver vine* en matatabistokjes. Het is prachtig om te zien wat dat doet met een kat: ze worden er echt gek van, gaan spelen, rollen, kauwen; worden actief.”

Gas geven

Voskes werkt al jarenlang samen met leveranciers uit Azië en recent werd het merk geregistreerd in China. “We gaan gas geven op de Chinese markt”, vertelt Guus. “Steeds meer Chinezen hebben dieren; vooral katten en kleine honden worden ook daar steeds meer lid van het gezin. Meeliften op die groeiende markt gaat prima, we krijgen in China een stevige voet aan de grond. Wij hebben eigen medewerkers ter plaatse die de Chinese taal machtig zijn; dat is een groot voordeel. In Nederland is de aanbestedingsvorm van Voskes een grote kracht. Naast de inhoud hebben ook onze verpakkingen ertoe bijgedragen dat onze producten niet meer uit het schap weg te denken zijn.”

Tonny: “Als je exporteert loop je soms tegen het ‘probleem’ aan dat smaken nu eenmaal verschillen. De bekende gele kleur van Voskes, die werkt niet in China: daar wil men rood zien. We hebben klanten in dertig landen, van Dubai en Singapore tot Zweden: allemaal met hun eigen cultuur, voorkeur en smaak. Dat vergt een hoop denkwerk, niet alleen qua producten maar ook voor wat de verpakking betreft. Hoe ga je je product of merk positioneren, welke uitstraling geef je het mee? Ervoor zorgen dat je product ook over de grens een succes wordt: dat is een sport. Daar zijn we goed in bij Voskes!”

Maag van staal?

“Wij krijgen wekelijks monsters opgestuurd uit landen van over de hele wereld”, vertelt Guus. “Dan is het soms best lastig om een keuze te maken. Onze *fresh treats* zalm bijvoorbeeld. Dat is gewoon zalm, goed verpakt in stevig plastic. Maar om te weten hoe goed en vers die zalm is, of de smaak puur is, of er geen zout of smaakstoffen zijn toegevoegd, zit er eigenlijk maar één ding op: proeven.” “Dat doet-ie dus gewoon zelf”, lacht Tonny. “Ook als we op een beurs zijn. Guus proeft onze eigen producten om aan beursbezoekers te laten zien hoe goed ze zijn, maar hij durft ook gerust een snack te proeven van een leverancier uit een ver buitenland. Of Guus een maag van staal heeft? Nee, dat is het niet. Bij Voskes verkopen we gewoon alleen maar goede producten!” ←

↑
Guus Schippers: “Om te weten hoe vers een product is, of de smaak goed is, zit er eigenlijk maar één ding op: proeven.”



NIEUW



Greenline

ADD LIFE TO YOUR GARDEN

BOOST BIODIVERSITEIT MET DE NIEUWE FLORA EN FAUNA PRODUCTEN VAN DELI NATURE GREENLINE



DIRECT BESTELLEN?
Neem contact op met uw Regio Accountmanager van Holland Diervoeders B.V. of bel 078 – 622 06 22

Draag bij aan biodiversiteit met de nieuwe flora en fauna producten van Deli Nature Greenline.

Het antwoord op de groeiende vraag van de consument om zelf een bijdrage te kunnen leveren aan meer leven in de eigen omgeving.

Compact en compleet assortiment met voeding voor dieren en tuinvogels, schuilplaatsen, nestkastjes, bloemenzaden en feeders.

Introductiestart op de Dibevo vakbeurs. Bezoek onze stand (#94) en vraag naar de speciale aanbiedingen.



KIJK OOK EENS OP WWW.DELINATURE.BE



Beleving met een hoofdletter B

“Pas op dat je niet op de kip gaat zitten”, waarschuwt Carlijn de Gaaij, medewerkster op de dierenafdeling van Groenrijk Middelburg. We zitten in het gezellige Groenrijk-restaurant samen met bedrijfsleider Pascal van de Voorde en Gertine Smijs, Area Sales Manager van Holland Diervoeders. Als de kip is veiliggesteld komt een boos haantje aanlopen dat zijn echtgenote vermanend toespreekt. “Als dát geen beleving is...” lacht Gertine.



TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

Een wandeling naar de dierenafdeling van Groenrijk Middelburg voert je door een oase van groen. In zo'n grote winkel is het natuurlijk eenvoudiger om de klant een stuk beleving te bieden dan in een stadswinkel. “Maar je hebt niet per se loslopende kippen nodig hoor”, zegt Pascal. “Ik zie vaak winkels met een winkelkat of een hond die er altijd is en die iedereen kent. Dat vinden klanten net zo leuk als die kippen hier in het restaurant. Mooie hoeken, stellingen of verrassingen voor je klant creëren dat kan overal; in een tuincentrum maar ook in een kleine winkel.” “Of op een marktplein”, vult Gertine aan, wijzend naar de marktkraam met Voskes-snacks die een stralend middelpunt vormt op de dierenafdeling.

Voskes-marktplein

Het Voskes-marktplein is een shop-in-shopconcept dat juist is uitgerold bij Groenrijk Middelburg



en Groenrijk 't Haantje in Rijswijk. Bij deze grote winkels staat een heus marktplein, maar het kan ook worden verkleind tot enkel een kraam of kraampje. Het concept in Middelburg bestaat uit een marktkraamachtig huisje dat compleet is aangekleed en gevuld met de snacks van Voskes. “Hier kan de klant echt funshoppen,” zegt Carlijn. “Dat is wat snacks doen: die koop je omdat het leuk is. Mensen vinden het leuk om iets lekkers voor hun hond of kat aan te

schaffen. Snacks kopen is veel leuker dan bijvoorbeeld vlooiënbestrijdingsmiddelen of zelfs voeding. Snacks zijn geen noodzakelijk kwaad, snacks zijn altijd een cadeautje: leuk om te krijgen én te geven.”

Door de driehonderd

“Er zijn veel ketens en winkeliers die experimenteren met dat magische woord *beleving*”, zegt Pascal. “Gertine en ik hebben heel veel gebrainstormd over hoe we de snacks konden presenteren en we kwamen uit bij dit marktplein. Een

“Dat is wat snacks doen: die koop je omdat het leuk is. Mensen vinden het leuk om iets lekkers voor hun hond of kat aan te schaffen.”

NATURAL TREATS FOR MEOWSOME MOMENTS

stimulates your cat
100% NATURAL
stimulates your cat

♡♡
♡ PURRRRRFECT



Dare to give?

Catnip + Silver vine

De nieuwe uitdaging voor katten die ze triggert om hun mandje uit te gaan en stimuleert om te spelen. De lijn is er voor elke type kat, voor de 'foodloving cats' voor de 'workout cats' en voor de 'adventurous cats'.

MEER INFO? KIJK OP WWW.VOSKES.NL

VRAAG UW REGIO ACCOUNTMANAGER NAAR DE SPECIALE INTRODUCTIE ACTIE.



marktpluin is gezellig, een marktkraam straalt ambacht uit. Dat past bij onze winkel.”

De grote marktkraam is aangekleed met draadmanden met snacks in zakjes, er zijn schappen met kauwbotten en ander lekkers in alle soorten en maten, en er zijn schepbakken waar klanten zelf een emmertje kunnen vullen. De diversiteit aan snacks is enorm. “Voskes begon ooit met alléén buffelhuid,” zegt Gertine, “dat werkte toen prima en natuurlijk zit dat nog steeds in het assortiment. Net als runderpens en varkensoren, ook van die *all time favourites*. Maar in de loop der jaren zijn er heel veel snacks bij gekomen. Momenteel gaan we door de driehonderd.” Rondkijkend op het marktpluin zou het ons niets verbazen als al die driehonderd snacks inderdaad aanwezig zijn. “Het is inderdaad gezellig druk in deze kraam”, zegt Pascal. “Maar dat is ook de bedoeling. Doordat er zoveel te zien is, heeft de kraam veel stopkracht. Mensen willen er even doorheen lopen, rondkijken.” “Dat doen ze ook echt”, zegt Carlijn. “Zelfs klanten die helemaal geen hond of kat hebben, stoppen bij het marktpluin om even rond te kijken. Het ziet er gewoon ontzettend gezellig uit.”

Omzetverhogend

“Het idee voor het marktpluin ontstond een jaar of drie geleden”, vertelt Gertine: “Op de Dibevo-Vakbeurs hadden we al eens een dergelijk huisje gemaakt, met manden eronder en een overkapping erop. Zo werd het idee geboren. Pascal is een ondernemer die vooroploopt, altijd op zoek is naar vernieuwing en verbetering én met wie ik goed mee kan sparren. Hij wilde graag meedenken en ons de mogelijkheid bieden om in deze winkel zo’n marktpluin te bouwen. Ik heb een interieurbouwer in de arm genomen, die heeft heel veel schetsen en opzetjes gemaakt. We hebben er echt uren aan getekend, over gepraat en aan veranderd. Zeker ook omdat we het concept wilden kunnen aanpassen aan andere winkels die niet de vloeropervlakte hebben van een tuincentrum. Uiteindelijk is het precies geworden wat we ervan hoopten.” “Het werkt echt omzetverhogend”, zegt Pascal. “Sinds het marktpluin hier staat, hebben wij in snacks een omzetstijging van bijna 25 procent genoteerd!”

Snacks verkopen zichzelf

Een groot voordeel van het marktpluin – naast dat het er gezellig uitziet – is dat de klanten er zelf kunnen winkelen”, zegt Carlijn. “Voskes werkt met vijf categorieën in de snacks: belonen, trainen, activeren, verzorgen en verwennen. Door die duidelijk aan te geven en door de duidelijke verpakkingen, heeft de consument geen hulp nodig. In het schap worden hun meest voorkomende vragen al beantwoord. Hier in de winkel hebben wij een grote dierenafdeling en het lukt niet altijd om elke klant een-op-een te helpen, zeker niet als we bijvoorbeeld op een zaterdag soms wel 2000 man over de vloer krijgen. Omdat het marktpluin zo duidelijk is – en natuurlijk omdat de producten van Voskes goed bekendstaan – verkopen de producten uit het marktpluin zichzelf!” ←



Gertine Smit, Area Sales Manager van Holland Diervoeders; Pascal van de Voorde, bedrijfsleider van Groenrijk Middelburg; en Carlijn de Gaaij, medewerkster op de dierenafdeling.



Gertine: een niet te grote draadmand met een kop erop verkoopt dertig procent beter dan een halfvolle. Klanten vinden het prettig om het gevoel te krijgen dat er meer dan genoeg aanwezig is in de winkel.”

Haal nu uw vakbekwaamheidsbewijs

Besluit houders van dieren

* Cursus met expertmeetings of alleen thuisstudie mogelijk, meld u nu aan!



Online leren

Houders van dieren is een co-productie:

CITAVERDE COLLEGE

Voor aanmelden en meer info ga naar helicon.nl/cursussen of citaverde.nl/houdervandieren

Helicon
Opleidingen

 **EKOO**
ANIMAL BEDDING

DISTRIBUTIE DOOR:
Malanico BV | Van Ree BV

**GOED VOOR
DIER, MENS EN MILIEU**

Gaat over van plastic verpakking naar papier.
De aarde vraagt erom.



& Comfort
BEDDING

DISTRIBUTIE DOOR:
Wielink BV

Bezoek ons op de
Dibevo Beurs.
Standnummer: 80



Pet Bedding: fabrikant van
Comfort Bedding en
Ekoo Animal Bedding
SALES@PETBEDDING.NL

www.ekooanimalbedding.nl

OKTOBER BEURSMAND: 10% KORTING OP HET HELE ASSORTIMENT

ELINE KEMPER

STAGIAIRE BIJ DIERENPENSION DE BOMMEL

Huisdiereigenaren willen maar één ding: dat hun dier op alle fronten werkelijk niets tekortkomt. Nu kunnen mensen afgaan op reviews en 'van horen zeggen', maar met een Dierbaar-keurmerk levert een ondernemer echt hard bewijs dat hij zijn zaken op orde heeft en maximaal aandacht geeft aan dierenwelzijn. In deze editie van het Dibevo-Vakblad geen ondernemer aan het woord, maar een oud-stagiaire van Dierenpension De Bommel. Zij vertelt op welke manier het Dierbaar-keurmerk een rol heeft gespeeld in haar keuze voor een stage.

TEKST: JESSIE MEGENS | FOTO: ELINE KEMPER EN KELLY SIKKEMA

Je hebt afgelopen zomer stage gelopen bij Dierenpension De Bommel en gaf aan dat het Dierbaar-keurmerk voor jou een doorslaggevende rol speelde in de keuze voor het stagebedrijf. Hoe zit dat?

Toen ik een keuze moest maken voor mijn eerste stage kwam ik direct op het idee om bij een dierenpension stage te lopen. Ik was namelijk erg benieuwd hoe een dierenpension nou precies in zijn werk gaat. Daar had ik nog helemaal geen goed beeld bij. Ik ging dus op zoek naar erkende leerbedrijven en zo selecteerde ik drie dierenpensies. Toen ik zag dat een daarvan het Dierbaar-keurmerk had, was mijn keuze snel gemaakt. Op school had ik immers wel eens gehoord dat het keurmerk staat voor een bedrijf dat veel aandacht besteedt aan het welzijn van dieren. Dat vind ik natuurlijk superbelangrijk!

Op welke manier heb je tijdens jouw stage gemerkt dat Dierenpension De Bommel Dierbaar-gecertificeerd is?

Ja, daar heb ik wel het een en ander van gemerkt. Sowieso omdat ze ontzettend veel aandacht besteden aan de gezondheid en het welzijn van de gastdieren. Zo hebben de medewerkers met een paraveterinair diploma op zak de taak om het contact te onderhouden met een vaste dierenarts. Ook wordt er veel gewerkt aan de hand van protocollen en registraties. Er wordt bijvoorbeeld elke dag op papier vastgelegd of de honden wel of niet goed gegeten hebben. Voor iedere hond, elke dag. En dat waren toch meer honden dan ik op voorhand had gedacht hoor! De medewerkers kennen trouwens al die honden stuk voor stuk bij naam. Die persoonlijke aandacht vind ik echt mooi. Dat, samen met de uitstekende huisvesting en verzorging van de dieren, maakte het voor mij een echt Dierbaar-bedrijf.

Heeft het Dierbaar-keurmerk – nu je hier via je stage kennis mee hebt gemaakt – nog meer waarde gekregen voor jou?

Jazeker, ik vind het echt heel goed dat het keurmerk er is. Zo'n keurmerk krijgt een bedrijf namelijk niet zomaar. Ondernemers moeten écht aantonen dat het goed zit met het dierenwelzijn in het bedrijf. Als ik dan ook nog eens zou moeten kiezen tussen een leerbedrijf dat Dierbaar-gecertificeerd is of niet, dan zou ik natuurlijk nogmaals gaan voor het bedrijf met een keurmerk. Je weet dan namelijk ook zeker dat er deskundige mensen werken en van hen kun je als student ook het meeste leren. ←



Eline Kemper is 19 jaar oud en studeert Diergezondheid & Management aan Aeres Hogeschool Dronten. Van kinds af aan was ze al dol op dieren. En dan niet alleen op katten waar ze mee opgroeide. Nee, ook wilde dieren laten haar hart sneller kloppen. Wat haar droombaan is binnen de dierenbranche? "Dat weet ik nog niet!" Gelukkig mocht ze tijdens haar stage in het eerste studiejaar even rondsnuffelen. "Bij Dierenpension De Bommel heb ik het in ieder geval erg naar mijn zin gehad."



Smile!

You're on (candid) camera...



Camera's in je bedrijf gebruik je om dingen vast te leggen. Winkel-dieven, overvallers of klanten die zich misdragen, maar ook pension-gasten. Steeds meer huisdierenbezitters willen 24/7 kunnen checken of hun dier het nog naar zijn zin heeft in jouw pension. Hoe ga jij om met die toenemende wens? En wat doe je met camera-beelden van dieven of ander tuig? Mag je zulke mensen samen met hun daden aan de schandpaal nagelen?

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO'S: PAWEŁ CZERWIŃSKI EN SHUTTERSTOCK

Het liefst zou je willen dat de hele wereld weet wie jou bestolen heeft. Door foto's van winkeldieven of overvallers op te hangen in je winkel of door filmpjes op social media te plaatsen. Wij vroegen winkeliers en pensionhouders naar het gebruik van camera's en checken ook even bij het Openbaar Ministerie wat je nu eigenlijk mag met die beelden.

In principe niet strafbaar

Désirée Wilhelm, persvoorlichter Openbaar Ministerie Par- ket-Generaal vertelt dat je in principe foto's van vermeende winkeldieven mag ophangen op je winkeldeur, en dat je camera-beelden van een overvaller op Facebook mag zetten. "Burgers en ondernemers plaatsen regelmatig beelden van vermogens- en geweldsmisdrijven op social media of websites", zegt ze. "Een bekend voorbeeld zijn winkeldiefstallen. Een winkelier die bijvoorbeeld een printscreen maakt van een persoon die onder toezicht oog van de beveiligingscamera een diefstal pleegt en deze afbeelding vervolgens op internet of in de etalage van zijn winkel plaatst, is in principe niet strafbaar. Afhankelijk van de situatie kan het plaatsen van dit soort beelden met begeleiden- de teksten een beschuldiging van smaad of belediging opleve- ren, óf volgens het civiele recht een onrechtmatige daad."

Aangifte doen

Het Openbaar Ministerie begrijpt dat ondernemers en burgers preventief beveiligingscamera's gebruiken. Désirée: "Naast de pre- ventieve werking kunnen de beelden ook worden gebruikt bij het snel oplossen van de misdrijven en het aanhouden van de daders. Burgerparticipatie is belangrijk bij het voorkomen en oplossen van misdaden. Niet zelden is het informatie van burgers die uit- eindelijk leidt tot het opsporen van de daders. Daarom vraagt het OM ondernemers en burgers om altijd aangifte te doen van mis- drijven. De politie beschikt over de middelen en de ervaring om camerabeelden te beoordelen op strafbare feiten en de identiteit van daders. De politie verbindt zaken, doet opsporingsonderzoek en heeft de middelen en de ervaring om de identiteit van een ver- dachte en het strafbare feit te beoordelen."

DIERENSPECIAALZAKEN

Vogel- en Dierenspeciaalzaak Geldof

→ FOTO IN DE WINKEL, POLITIE WEET ER GEEN RAAD MEE

Hugo Geldof van Vogel- en Dierenspeciaalzaak Geldof in Waal- wijk vertelt dat hij het "af en toe hartstikke beu is". "Bij ons in de winkel wordt veel gestolen," zucht hij, "van plantenzaadjes tot hondentuigen tot vogels; we maken het te vaak mee. Je wilt



niet weten hoe vaak wij losgetrokken prijskaartjes vinden. We hebben nu een camerasysteem aangeschaft met zes camera's, zodat we onze klanten overal in de winkel in de gaten kunnen houden. Jammer dat het moet."

Hugo vertelt dat hij enige tijd geleden de foto's van mannen die kostbare vogels hadden gestolen, aan de deur hing. "De reacties daarop waren wisselend", zegt hij. "De ene agent kwam hier in de zaak en vertelde dat we die foto's moesten weghalen, terwijl een collega ervan overtuigd was dat het gewoon mag. De dieven zijn uiteindelijk wel opgepakt, maar ik heb geen idee of dat mede

dankzij die foto's was. Wij betrappen regelmatig winkeldieven. En wat ik ook wel eens zou willen weten is: wanneer moet je ze nou aanhouden? Op het moment dat ze iets onder hun jas stoppen, of wacht je tot ze de kassa passeren?"

We vragen het voor de zekerheid nog even na bij Désirée van het OM: "Het lastige is dat degene die een product onder zijn jas stopt, kan zeggen dat hij het alsnog wilde afrekenen, dat hij het alleen even daar opborg", zegt ze. "Maar in principe zijn camerabeelden van zo'n actie – dus van het verstoppertje van de goederen – wel heel belangrijk. Het beste kun je echter inderdaad zo'n klant in de smiezen houden en wachten tot hij bij de kassa staat of de kassa passeert. Als hij dan de spullen onder zijn jas niet afrekent, betrap je hem op heterdaad."

Aalbers Dier & Tuin

→ "ACTIEF OMGAAN MET WINKELDIEFSTAL WERKT WEREND"

"Wij bekijken per situatie wat we met de beelden doen", zegt Gert-Jan van Delden van Aalbers Dier & Tuin, alias 'De Meelmuis'. "Gelukkig is de laatste jaren het percentage winkeldiefstallen door ons adequate optreden en de aanwezigheid van camera's aanzienlijk verminderd. Enkele jaren geleden verscheen een krantenartikel waarin stond hoe wij, in samenwerking met de politie, overvallers die een greep in de kassa deden eigenhandig hebben opgepakt. Ik denk dat dat er ook voor gezorgd heeft dat winkeldieven in spe zich nog eens achter het oor krabben voordat ze hier proletarisch komen winkelen. Mensen die binnenkomen en 'naar boven kijken'



houden wij standaard in de gaten, daar hangt namelijk niets waar een consument voor zou kunnen komen. Als wij een dief niet op heterdaad kunnen betrappen en het is een lokale dief, zoeken wij hem op Facebook op. Dan mailen we het filmpje of plaatsen een foto in een persoonlijk bericht. Over het algemeen doen wij aangifte van diefstal, maar dat ligt ook aan de prijs van het weggenomen artikel. Actief omgaan met winkeldiefstal werkt werend, zo is bij ons gebleken.”

De Groot Diervoeders

→ 1200 KEER GEDEELD EN 140.000 KEER BEKEKEN

“Eind 2015 plaatsten wij een onduidelijke video op Facebook waarop te zien was hoe twee jongens op een scooter een vogelhuisje meenamen”, vertelt Wim de Groot. “We zetten erbij: ‘Wie kent deze boys? Wil graag even met ze babbelen...! Binnen een dag was de video 1200 keer gedeeld en 140.000 keer bekeken. Ook kregen we de adresgegevens van de jongens. Daarna hebben we de video direct verwijderd.”

Tuincentrum Ockenburgh

→ CAMERABEELDEN PRINTEN EN DADERS IN DE GATEN HOUDEN

“Wij betrappen de dief het liefste zelf en dan halen we direct de politie erbij”, vertelt Marie-Claire van Tuincentrum Ockenburgh. “Lukt dat niet dan bekijken we de camerabeelden, we printen ze uit en leggen ze in de kantine. We spreken met de medewerkers af dat zodra die klant weer in de winkel komt, we hem in de gaten houden. We houden elkaar op de hoogte van waar hij zich bevindt en wat hij doet. De beelden plaatsen we niet online. We delen ze alleen met de politie, dit in verband met de privacy van de dief. Ook als er sprake is van verzekeringswerk, bijvoorbeeld als er schade is aan een auto geven we de beelden vrij.”

DIERENPENSIONS

Klanten worden veeleisender, natuurlijk geldt dat ook voor dierenpensionklanten. Die zouden het liefst willen dat internetcamera's continu in beeld brengen hoe Fikkie en Minou spelen, eten en slapen. Dieren in hun kennels, dieren op het uitrenveld, maar óók jouw medewerkers en jijzelf. Geef jij gehoor aan de wens van jouw klanten die 24/7 naar hun dier willen kunnen kijken?

Dierenhotel Marijke

→ ZAKEN WAAR JE REKENING MEE MOET HOUDEN:

“Wij hebben sinds een jaar of drie camera's voor de gasten”, vertelt Dennis de Heer van Dierenhotel Marijke. “Er is bij ons niet echt veel vraag naar, maar er zijn inderdaad klanten die het leuk vinden. Er zijn echter ook best veel nadelen. Ik laat de privacy van het personeel even buiten beschouwing, maar de nadelen of dingen waar je rekening mee moet houden zijn toch wel:

- Aanschafkosten. Er zijn natuurlijk ook goedkope camera's maar ik ben van mening dat als je camera's gaat ophangen waarop een klant gaat inloggen, je dan wel een goede camera moet nemen. Een goede binnencamera kost minimaal 275 euro en een buiten is nog wat duurder.
- Je moet de mogelijkheid hebben de camera bekabeld aan te sluiten. Via wifi geeft toch te veel problemen, zo is onze ervaring.
- Als de klant toegang wil tot een camera zal hij een app moeten downloaden. In die app voert hij zijn toegangsgegevens in. Zeker bij



JE MAAKT WAT MEE...

We hebben eens iets grappigs meegemaakt met de camera”, vertelt Dennis van Dierenhotel Marijke. “Een hond had met het brengen last van een pootje. Als de klachten erger werden, zouden we verband om het pootje doen. Op een gegeven moment belde de klant bozig op, met de vraag waar wij mee bezig waren. Hij zag op de camera dat we het verband om de verkeerde poot hadden gedaan. Toen bleek dat hij de camera gespiegeld had ingesteld waardoor links opeens rechts werd!”

de klanten die niet technisch zijn, geeft dit in de praktijk toch wat problemen.

- In het buitenland heeft niet iedereen even goed internet en dan werkt een camera niet.
- Bij ons kan er alleen op bepaalde tijden ingelogd worden, mensen die in een andere tijdzone zitten moeten dan op vrij onmogelijke tijden inloggen. Het is handig ze daar even op te wijzen.
- Zelf moet je ook wel technisch zijn aangelegd. Bijvoorbeeld om regelmatig de toegangscode aan te passen, een nieuw of gereset internetmodem weer juist in te stellen, zodat de camera van buitenaf te benaderen is, enz.
- Je hebt een stabiele en snelle internetverbinding nodig op je locatie.”

Dierenopvang Tholen

→ GEEN FILMSTER

Cok Verhoek van DierenOpvangcentrum Tholen vertelt dat de camera voor een bedrijf een belangrijk veiligheidsaspect kan vormen, maar dat hij het niet ziet zitten om zijn pensiongasten constant te filmen. “Ik vind het belangrijk dat onze klanten als ze op vakantie zijn aan hun rust denken. Af en toe plaatsen wij filmpjes van spelende, rennende



en lol hebbende honden of katten op Facebook. We doen dat echter niet op speciaal verzoek van klanten. Onze kwaliteiten liggen namelijk bij de verzorging van dieren, en niet bij het spelen als filmster. Daarnaast beschermen wij onze personeelsleden. Een tijd geleden gaf een ontwikkelaar aan dat hij werkte aan een app voor pensions. Deze app zou door de personeelsleden bediend kunnen worden, zodat ze op aanvraag van eigenaren hun dieren konden filmen. Wij zien daar niets in. Ik denk dat het niet goed is voor de veiligheid van het personeel. Als mensen tijdens hun werk afgeleid worden, kan dat een risico zijn.”

Dierenopvang Zevenhoven

→ FILMEN VOOR EIGEN GEBRUIK

Corné Voshart: “In ons pension zijn camera’s geïnstalleerd in de binnenkennels en bij de uitrenvelden. Wij hebben er bewust voor gekozen om de beelden alleen te gebruiken voor eigen doeleinden. Bijkomend voordeel is dat je de beelden zou kunnen gebruiken als bewijs naar de klant. Bij ons mogen klanten ‘binnenkijken’ bij het halen en brengen van de hond, zodat ze zien hoe en waar hij gehuisvest wordt. Maar constant filmen voor onze klanten, dat doen wij niet.”

De Hooge Meet

→ FACEBOOKFILMPJES LEVEREN TIJDSWINST OP

“Bij ons zijn vier camera’s aanwezig die aangesloten zijn op een tape-recorder”, vertelt Petra Bakker van dierenpension De Hooge Meet. “Alleen bij beweging wordt daarmee opgenomen. De beelden maken wij alleen voor beveiligingsdoeleinden. Deze werkwijze hebben wij op het ingangsbord en bij de entree deur ook kenbaar gemaakt. Natuurlijk zijn er klanten die aangeven dat ze het leuk zouden vinden als ze live-streaming kunnen volgen, maar dat gaat ons te ver. Wij plaatsen regelmatig beelden online van honden die aan de lijn worden uitgelaten, altijd met toestemming van het personeelslid of stagiair die de hond vastheeft. Daarnaast filmen we soms honden en katten tijdens het spelen of eten, en ook dat plaatsen we op Facebook. Klanten vinden het leuk om hun dier bewegend te zien en voor mij scheelt dat een hoop ge-sms. Vroeger nam dat in het hoogseizoen soms

wel anderhalf tot twee uur in beslag, en een telefoonrekening waar je u tegen zei. Alle filmpjes gaan zonder naam van dier of eigenaar op de site, dit in het kader van de AVG. Als er klanten zijn die niets geplaatst willen hebben, dan houden wij daar natuurlijk ook rekening mee. Mocht de klant zijn huisdier spotten en op een filmpje reageren, dan is dat zijn eigen actie. Wij zullen daar zelden op reageren.”

Dierenverzorgingscentrum Den Inkel

→ “GEEN CAMERA’S, OOK NIET IN DE TOEKOMST”

“Wij hebben geen camera’s in het pension en zullen die ook niet nemen”, vertelt Diana Bruijn van DVC Den Inkel. “We vinden dat geen aanvulling op onze diensten. De klant moet het vertrouwen hebben dat wij goed voor de dieren zorgen en een camera maakt onzeker. Elk dier en elk personeelslid is wel eens uit zijn doen en dat hoeft niet op camera. Ook is het niet goed voor de privacy van het personeel. Nogmaals, het gaat om vertrouwen en als dat er niet is, moeten ze hun huisdier niet bij ons brengen.”

Dierenhotel De Hamert

→ “WEL VIDEOBEWAKING, NIET VOOR DE KLANTEN”

Gerda Janssen-Hermsen van Dierenhotel de Hamert vertelt dat er op haar bedrijf videobewaking is op de speelweide en de binnenplaats in de hal. “Maar we geven de klanten geen inlogcodes. Wat ik wel doe, is regelmatig filmpjes maken van honden op de speelweides of als ze aan het slapen zijn in hun verblijf. Dat vinden de mensen heel leuk.”

Dierenhotel Abdissenbosch

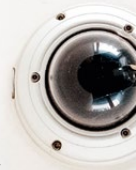
→ CAMERA BLEEK GESABOTEERD

Els de Kok van Dierenhotel Abdissenbosch vertelt dat ze wel camera’s hebben opgehangen, maar die dienen voor hun eigen veiligheid. “Jaren geleden was er hier een roofoverval. Toen hing er een camera boven de kassa maar die bleek gesaboteerd te zijn. Daarom hangen er nu meerdere camera’s rondom het pand. Wat wij zien dat zien onze klanten ook, als ze aan de balie staan. In de kennels wordt niet constant gefilmd. Wel maken we regelmatig foto’s en filmpjes van onze gasten die we op onze Facebookpagina zetten. Dat wordt zeer gewaardeerd door onze klanten.”

Dierenhotel De Hendrikshoeve

→ “PERSONEEL VINDT HET NIET PRETTIG, DUS GEEN CAMERA’S”

“Wij krijgen geregeld de vraag of we 24/7 willen filmen”, vertelt Henk Puijk. “Vooral van klanten die voor het eerst bij ons komen, maar wij doen het niet. We hebben het met het personeel erover gehad en die zien het niet zitten dat er de hele dag iemand meekijkt met wat ze aan het doen zijn. Als je dan bijvoorbeeld net die ene hond wat meer aandacht geeft, vindt de eigenaar van een andere hond dat niet leuk. Als je dat uitlegt aan de klanten, begrijpen ze het prima. Een oplossing is Facebook en Instagram. Daarop posten wij geregeld foto’s en filmpjes van de honden en katten. Zo kunnen klanten vanaf hun vakantieadres toch zien wat hun huisdier de hele dag uitspookt. Op deze manier heb je controle over wat er naar buiten komt en de klanten waarderen dat. Als een hond of kat jarig is, vieren wij zijn verjaardag en met dierendag doen we ook wat extra. Dan hebben we het eigenlijk niet meer over cameratoezicht, maar voor de klant gaat het erom dat hij zijn huisdier weer even heeft gezien. Klanten die geen social media hebben kunnen een mailtje sturen en dan sturen we foto’s en filmpjes door via de mail.” ←



NIEUWE EIGENAAR VOOR...

Dierenpension Hesterhoeve

Een rustige landweg in de stralende zon. Uitzicht over de weilanden. Als je rijdt naar Dierenpension Hesterhoeve beland je in een oase van rust. In het pension zelf is het deze zomer topdruk maar ook verder bruist en borrelt er van alles aan de Hesterweg in Varsselder.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

“Natuurlijk zijn speurhonden compleet ongevaarlijk maar er zijn toch pensions die onze honden weigeren puur omdat het ‘werkhonden’ zijn.”

“Het bedrijf is verkocht”, vertelt voormalig eigenaar Chris Wijsman. Hij zegt het vrolijk, want hoewel het een behoorlijk emotionele achtbaan moet zijn om je zelfopgebouwde bedrijf van de hand te doen, is Chris blij dat de verkoop een feit is. “Het stond al een tijd te koop”, zegt hij. “Toen Ria en ik enkele jaren geleden voorzichtig aan ons pensioen gingen denken, hebben we het te koop gezet. Niet met het idee dat we er op korte termijn vanaf wilden, we hebben hier namelijk bijna veertig jaar met veel plezier gewoond en gewerkt, maar met het oog op de toekomst. Er meldden zich in totaal 35 kijkers. Sommigen serieus, anderen enkel vol wilde plannen. Toen ik Pieter ontmoette, had ik direct zo’n gevoel van: dit zou ’m weleens kunnen worden...”

Dit zou ’m weleens kunnen worden...

Afgaande op de naam van zijn bedrijf – Unity International Dog Institute – zou je denken dat Pieter van Dijk een en al hondenman is. Zijn bedrijf vindt echter zijn oorsprong in de luchtvrachtwereld. “Daar loop ik al twintig jaar rond”, vertelt hij. “Toen in 2010 werd aangekondigd dat in verband met de terrorismedreiging de veiligheidsmaatregelen in de luchtvaart werden aangescherpt, kwam er veel vraag naar mogelijkheden om ook luchtvrachtzendingen te controleren, met röntgenstraling of honden. Wij zijn daarop ingesprongen en gestart met Cargo Screeners. Aanvankelijk met X-ray, maar omdat je met honden ook op locatie vrachten kunt controleren, bijvoorbeeld bij de verzender op het bedrijf, gingen we ons daarop richten, hieruit is uiteindelijk Unity ontstaan.

Een heel avontuur

Met zijn bedrijf boorde Pieter een markt aan en Cargo Screeners groeide als kool. Het bedrijf bestaat inmiddels uit ruim vijftig mensen. Unity leidt inmiddels zelf speurhonden

op en dat gebeurt steeds grootschaliger. “Een geleider en zijn hond worden aan elkaar gekoppeld”, vertelt Pieter. “Soms neemt hij zijn hond mee op vakantie maar natuurlijk kan dat niet altijd. Wij hebben nu zo’n 28 honden, die blijven ons eigendom en onze verantwoordelijkheid. Het werd een steeds groter probleem om voor alle honden goed onderdak te vinden

in de vakantieperiode. Natuurlijk zijn speurhonden compleet ongevaarlijk, maar er zijn toch pensions die onze honden weigeren puur omdat het ‘werkhonden’ zijn. Daarom ontstond de wens voor een eigen pension waar we de honden in de vakantie kunnen onderbrengen. Ook willen we hier in de toekomst speurhonden gaan opleiden en trainen. Wat dat betreft hebben we op dit bedrijf alle mogelijkheden. De Hesterhoeve telt 2,4 hectaren. Wat ook belangrijk is om te melden: we blijven de pensionklanten van De Hesterhoeve opvangen. Dat vond Chris belangrijk, dit tekent zijn hart voor dit bedrijf. Zelf ben ik regelmatig hier aanwezig maar De Hesterhoeve is niet mijn werkplek, dat is onze locatie op Schiphol. Onze medewerkster Hanneke Westhoven werkt hier als bedrijfsleider en deze zomer is Chris hier aan het werk om haar, maar ook mij, wegwijs te maken op dit bedrijf. Ik kan je vertellen: dat is een heel avontuur!”

Respect

Chris en Ria Wijsman betrokken eind juni een woning in Leimuiden waar ze gaan genieten van een welverdiend pen-





DIERENPENSION HESTERHOEVE

Pieter van Dijk



Honden- en kattentrimsalon
"Hesterhoeve"

Er is hier ruimte zat voor uw hond en kat

Dierenpension Hesterhoeve

het gehele jaar door
het vakantieadres voor uw
huisdier

0315-686240

← Chris Wijsman



GRONDBUISVENTILATIE

De dierenverblijven van De Hesterhoeve zijn uitgerust met grondbuisventilatie. Dit principe komt vanuit de varkenshouderij. Voordat de familie Wijsman het dierenpension begon, liepen er op De Hesterhoeve varkens rond. Het bedrijf werd grondig verbouwd, maar de grondbuisventilatie bleef. Chris: "Op een diepte van zo'n twee meter onder de dierenverblijven, liggen buizen in de bodem. De buitenlucht die door de tunnels wordt gezogen, circuleert, en door de constante temperatuur van de bodem wordt de lucht 's zomers gekoeld en in de winter opgewarmd. Afgelopen zomer met die extreme hitte was het hier in de dierenverblijven heerlijk koel."



sioen. Het bijspringen op 'zijn' bedrijf, deze zomer deed hij met liefde. Chris: "Zoals elke zomer was het ook dit jaar druk. Het is voor mij nooit een straf geweest om hier te werken en dat was het ook nu niet. Ik had al het gevoel dat ik De Hesterhoeve in goede handen achterliet en nadat ik de zomermaanden heb meegewerkt, is dat bevestigd."

Pieter vertelt dat hij in zijn zoektocht naar een geschikt dierenpension heel veel bedrijven zag. "In eerste instantie waren we op zoek naar een bedrijf in de buurt van Amsterdam", zegt hij. Maar toen ik hier kwam aanrijden, door die mooie landweggetjes en die weidse polder, ging mijn hart toch wel sneller kloppen. En dan zit je hier aan de keukentafel met Chris en Ria, je hoort hun verhalen, voelt hun passie voor dit bedrijf. We hoorden dat Chris ook mensen geweigerd had, mensen waaraan hij zijn bedrijf niet wilde verkopen. Dat tekent zijn hart voor de zaak." Chris: "Natuurlijk kun je niet over je graf heen regeren. Als je je bedrijf verkoopt, weet je dat de koper het op zijn eigen manier gaat runnen." Pieter: "Natuurlijk zullen er in de loop der tijd ook hier dingen gaan veranderen. Maar wel met respect voor wat dit bedrijf is." ←

Love at first bite! ←

duvo plus®

Writing Pet Stories Together

● duvoplus lanceert
● nieuwe voeding & snacks,
● voor elk dier in ons wereldwijde dorp!

● Het assortiment houdt rekening met
● beperkte schapruimte in de winkel en mikt
● op een breed publiek, met een selectie aan
● "bestsellers" voor allerlei dieren.

● duvoplus voeding & snacks versterkt
● de band tussen dieren en
● hun baasjes **vanaf eind 2019.**

Join us!

f @laroygroup
www.duvoplus.com



Ontdek alle nieuwigheden van Laroy Group op de Dibevo vakbeurs | Stand 91 & 124

LAROY GROUP® | Industrieweg 98-100 | 9032 Wondelgem | België | www.laroygroup.com

TRIXIE

Ontziet de gewrichten van het dier.

Vouw-Trap
Petwalk

Uiterst compact op te bergen, ook geschikt voor kleine auto's.

Tip: Ook een oplossing voor dieren, die bang zijn van loopplanken.

Deze en andere spannende artikelen presenteren wij u op onze stand 99 gedurende de Dibevo-Vakbeurs in Rijswijk.



#39376

www.trixie.de

GROTER GROEN JASJE

Whimzees-hondensnacks zijn oer-Hollandse producten die vooral in Amerika razend populair zijn. Vanwege de wereldwijd groeiende belangstelling voor deze vegetarische kauwsnacks, groeide Whimzees uit zijn (groene) jasje. Daarom werd maar liefst 2500 vierkante meter bedrijfsruimte bijgebouwd. Op 20 juni werd de Whimzees-fabriek in Veendam officieel heropend. Dibevo-voorzitter Joost de Jongh was bij de opening aanwezig.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

Wellicht herinner je je nog de Amerika-reportage in het *Dibevo-Vakblad* van december vorig jaar? In praktisch elke dierspecialzaak die wij toen bezochten, vonden we ze: groene snacks van aardappelzetmeel, die net zo Nederlands zijn als kaas en tulpen.

Legendarisch idee

Zoals meer mooie bedrijven begon ook Whimzees met een legendarisch idee. Oprichter Wim Pater is zo iemand die soms zo'n lampje boven zijn hoofd krijgt, dat met geen mogelijkheid meer weg wil. Vaak zit er dan maar één ding op: dat idee tot uitvoer brengen. Pater wilde een hondensnack op basis van aardappelzetmeel. Een tandreinigende kauwsnack zonder kunstmatige toevoegingen, gluten of vlees. Zijn idee

groeide uit tot Paragon Pet Products, het bedrijf waar jaarlijks zeker 100 miljoen Whimzees-snacks geproduceerd worden die in meer dan 45 landen op de markt zijn. Het Amerikaanse WellPet nam vorig jaar Paragon Pet Products over.

Wellpet: een Amerikaans familiebedrijf

Freek Klijnsma is businessdevelopment-manager Benelux van Wellpet. "Wellpet is een Amerikaans familiebedrijf", vertelt hij. "Het is de op een na grootste leverancier van natuurlijke honden- en kattenvoeding en natuurlijke snacks op de Amerikaanse markt. Naast Whimzees voeren zij onder andere ook het merk Wellness Core. Een van de wensen voor onze toekomst is expansie, zowel in Nederland als in de rest van Europa, maar dan wel in samenwerking met goede partners. Geen expansie tegen wil en dank. Whimzees en



Dibevo-voorzitter Joost de Jongh, Whimzees en Freek Klijnsma.

Wellness, maar ook de andere merken van WellPet zijn er voor de zelfstandige dierspecialzaken en tuincentra met een afdeling dier. Snel scoren en omzet dat is niet ons hoofddoel. Een merk bouwen en gestaag groeien, dát is wat wij willen en inderdaad: soms heb je daarvoor 2500 vierkanten meter extra bedrijfsruimte nodig." ←



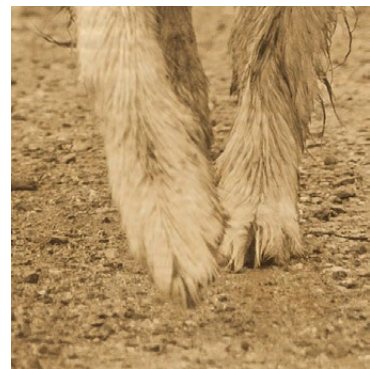
Tijdens de feestelijke opening op 20 juni waren er toespraken van onder anderen commissaris van de Koning van de provincie Groningen René Paas, Felix Mueller-Ohl, operationeel manager, en Camelle Kent, de CEO van WellPet LLC. Na de toespraken drukten de sprekers gezamenlijk op een grote rode knop en knalde een grote groene ballon met confetti uit elkaar. Reken maar dat dat even nagalmde, in zo'n gloednieuwe en juist vergrote fabriekshal.

HET BELANG VAN WETENSCHAPPELIJKE
VOORUITGANG IN DE DIERGENEESKUNDE

Het verhaal van **BOBBIE** de Wonderhond



Frank en Elizabeth Brazier waren ervan overtuigd dat ze hun geliefde Bobbie, een kruising Schotse Collie/Engelse Herder, nooit meer terug zouden zien. Op 15 augustus 1923, tijdens een vakantie-trip naar het stadje Wolcott, Indiana, in het oosten van de VS, werd Bobbie aangevallen door drie andere honden en zocht zijn heil in de vlucht.



TEKST: INGA WOLFRAMM, VRIENDEN DIERGENEESKUNDE | FOTO'S: UNIVERSITEIT UTRECHT

Vergeefs kamde het echtpaar Brazier, samen met hun dochters Leona en Nova, nog dagen later de straten en omliggende weilanden uit. Bobbie bleef spoorloos. Met veel hartzeer begon het gezin aan de lange reis terug naar hun thuis in Silverton, Oregon, aan de andere kant van de Verenigde Staten. Terug in hun dagelijkse leven, zal het even wennen zijn geweest, zo zonder Bobbie.

Precies zes maanden later, op 15 februari 1924, gebeurde het ongelofelijke. Nova Brazier liep samen met een vriendin, toen ze op de stoep voor haar huis een afgematte, uitgemergelde hond zag zitten. Het was Bobbie! De dappere hond had meer dan 4000 kilometer afgelegd, van Wolcott naar Silverton, dwars over de lange vlaktes, droge woestijnen en hoge bergen van continentaal Amerika. En dat midden in de winter. Het is haast niet te geloven, maar met de berichten van honderden getuigen was het mogelijk om Bobbies route min of meer te reconstrueren.

Wonderhond

Bobbie was in één klap beroemd. De 'Wonderhond' kreeg duizenden brieven, lintjes en cadeaus van fans over de hele wereld, en ontving zelfs de officiële sleutel van de stad. Het klinkt als het script voor een Hollywood-blockbuster en inderdaad bestaan er meerdere boeken en zelfs een geluidloze film over Bobbies tocht. Maar toch ontbreekt er iets: de 'happy ending'. Want ondanks alle aandacht en het 'beste van het beste' overleed Bobbie drie jaar later, op zesjarige leeftijd.



Alhoewel de uiteindelijke doodsoorzaak onduidelijk blijft, vermoedt Susan Stelljes, schrijver van het boek *Wonder Dog: The Story of Silverton Bobbie* dat er verschillende factoren bij betrokken waren. De enorme inspanningen van zijn tocht dwars door de VS, gecombineerd met een eerdere longontsteking hadden ervoor gezorgd dat Bobbies algehele gezondheid niet de beste was. Daarnaast was er verdenking op een zogenaamde 'ptomainevergiftiging', een voedselvergiftiging, en dat Bobbie uiteindelijk aan de hierdoor ontstaande bloedende maagzweren overleed. Uitputting, longontsteking, voedselvergiftiging – dat klinkt behoorlijk serieus...

Diagnose anno 1927 en 2019

"Dit soort aandoeningen zijn zeker geen pretje voor de patiënt", aldus prof. dr. Hans Kooistra, hoogleraar interne geneeskunde van gezelschapsdieren aan de faculteit Diergeneeskunde van de Universiteit Utrecht. "Vandaag de dag, met de mogelijkheden van het stellen van een correcte diagnose en het inzetten van een juiste behandeling, had Bobbie nog vele jaren kunnen leven. Maar ja," Hans

Kooistra schudt kort zijn hoofd, "in 1927 zag de veterinaire wereld er nog heel anders uit."

"Om maar eens te beginnen bij het komen tot de juiste diagnose. Bij het vermoeden op een ontsteking kan bloedonderzoek ons enorm helpen om deze verdenking te bevestigen. Het aantal witte bloedcellen en de onderverdeling van de verschillende typen van witte bloedcellen zijn daarbij van belang. De witte bloedcellen zijn een belangrijk onderdeel van het immuunsysteem. Als we te veel witte bloedcellen in het bloed vinden, bestaat er een grote kans dat er ergens in het lichaam een

De dappere hond had meer dan 4000 kilometer afgelegd dwars over de lange vlaktes, droge woestijnen en hoge bergen van continentaal Amerika.

← De *Sunday Oregonian* deed in de editie van 24 februari 1924 verslag over de reis van Bobbie. Een landkaartje toonde de meest waarschijnlijke route die hij aflegde om thuis te komen.

Een röntgenfoto van een hond met longontsteking.



↑
In de jaren 20 was er nog geen bloedonderzoek waarmee artsen een mogelijke ontsteking konden ontdekken.

Patiënten werden blootgesteld aan röntgenstraling die zo'n 1500 keer hoger was dan vandaag gebruikelijk.

ontsteking zit. Daarna gaan we dan op zoek naar de oorzaak van de ontsteking, bijvoorbeeld een lichaamsvreemd organisme, zoals een bacterie.”

Echter, het eerste apparaat dat in staat was om rode en witte bloedcellen te analyseren en te tellen – de zogenaamde ‘Coulter counter’ – werd pas begin jaren 50 ontwikkeld. Veel te laat dus om de artsen van Bobbie een handje te helpen en hen te wijzen op een mogelijke ontsteking. Bestond er dan geen andere manier tot diagnose? Hans Kooistra kijkt twijfelend. “In theorie wel, tenminste, wat betreft de longontsteking. Vandaag de dag maken wij bij twijfel nog steeds een röntgenfoto. Hierop is meestal goed te zien waar de longontsteking zit, en hoe uitgebreid die is. In 1927, toen Bobbie er zo slecht aan toe was, bestonden röntgenapparaten al zo'n dertig jaar. Dus het had gekund.” Hij valt even stil. Dan voegt hij toe: “Eigenlijk is het maar goed ook dat er toen geen röntgenfoto's werden gemaakt. De kans is groot dat dit voor niemand goed was afgelopen.” Klinkt geheimzinnig. En dat was het ook!

Schadelijke straling

Wilhelm Conrad Röntgen ontdekte ‘zijn’ straling in 1895. Het werd gezien als een medische revolutie, en de eerste apparaten verschenen bijna onmiddellijk. Ook in de diergeneeskunde. Er werd echter nauwelijks stilgestaan bij de schadelijke werking van de stralen. Patiënten werden blootgesteld aan straling die zo'n 1500 keer hoger was dan vandaag gebruikelijk. Regelmatig hielden zij dan ook brandwonden, haaruitval of oogaandoeningen over aan een bezoek aan het ‘doorlichtingslaboratorium’.

Maar, stel dat Bobbies artsen de longontsteking en de voedselvergiftiging wél op tijd hadden gediagnosticeerd. Had Bobbie toen geholpen kunnen worden? Hans Kooistra: “Er bestaan verschillende manieren om een ontsteking te behandelen. De wortel Curcuma longa heeft bijvoorbeeld pijnstillende en ontstekingsremmende eigenschappen. Of denk aan rauwe honing, die dankzij de krachtige antibacteriële eigenschappen over de hele wereld succesvol ingezet

wordt bij verwondingen van de huid. Maar als het gaat om serieuze bacteriële infecties, blijven antibiotica alsnog de meest effectieve keuze – mits ze op de juiste manier en in de juiste dosering worden gebruikt natuurlijk.” Bij de volgende zin klinkt professor Kooistra bijna verontschuldigend. “Voor Bobbie kwam de toepasbaarheid van antibioticum echter te laat.”

Penicilline

Het eerste antibioticum, ook bekend als penicilline, werd namelijk pas in 1928 door de Britse arts-bacterioloog Alexander Fleming ontdekt. Maar omdat Fleming weigerde zijn ontdekking te patenteren, wilde de farmaceutische industrie in het begin niet in de verdere ontwikkeling van penicilline investeren. Pas in 1941 zorgden de politieke en economische druk tijdens de Tweede Wereldoorlog ervoor dat de commerciële productie van antibiotica op gang kwam.

Voor Wonderhond Bobbie kwamen deze baanbrekende medische en technologische ontwikkelingen inderdaad te laat. Bobbies verhaal laat echter zien hoe belangrijk wetenschappelijk onderzoek was – en nog steeds is – in de strijd tegen ziekte. Daarom zet Vrienden Diergeneeskunde zich in voor wetenschappelijk onderzoek en innovatieve behandelingsmethodes die het welzijn en de gezondheid van dieren verbeteren. Vandaag én in de toekomst.

Hierbij is jouw hulp nodig. Zorg met jouw bijdrage voor meer diergezondheid. Kijk op vriendendiergeneeskunde.nl of doneer veilig en snel via Tikkie. ←

Bijdragen aan meer diergezondheid kan heel eenvoudig via de website vriendendiergeneeskunde.nl of met een Tikkie door de QR-code hiernaast te scannen.





“Steun een gezonde toekomst voor dieren.”

Voor dieren wil jij het allerbeste. Vandaag én morgen.

De dierenartsen en onderzoekers van de faculteit Diergeneeskunde Universiteit Utrecht denken er net zo over. Ze werken aan onderzoek en innovatieve projecten om het welzijn en de gezondheid van dieren duurzaam te verbeteren.

Vrienden Diergeneeskunde steunt ze hierin. Jij ook?

Ga naar www.vriendendiergeneeskunde.nl of steun ons veilig en snel via Tikkie.



MEER KEUS & BETERE KWALITEIT



Het grootste assortiment

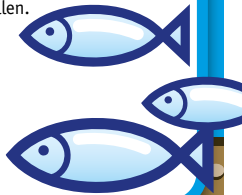
Ons assortiment omvat altijd 900 soorten zoetwatervissen die wij importeren uit 25 verschillende landen. Met een voorraadcapaciteit van ruim 1 miljoen vissen grijpt u nooit mis. Door onze optimale kwaliteit en klantbegeleiding kunt u uw aquariumafdeling in topconditie brengen en houden. Tevens verzorgen wij ook uw **aquariumplanten** en **diepvriesvoer**. Wekelijkse bezorging in Nederland en België door eigen chauffeurs met verwarmde bussen.

Eenvoudig bestellen via de website

Middels onze website www.ruinemans.com heeft u altijd zicht op onze actuele voorraad voorzien van foto's. Zo kunt u uw assortiment continue vernieuwen. Wekelijkse aanbiedingen en nieuwe vissen zijn duidelijk zichtbaar gemaakt en eenvoudig te bestellen.

Contact:

Ruinemans Aquarium BV
IJsselveld 9, 3417 XH Montfoort
T: +31 (0)348 - 47 98 00
www.ruinemans.com
info@ruinemans.com



Speciaal voor pro's in de dierenbranche

Ontdek de kracht van Hersenwerk!

Lever **extra service** aan je klanten met jouw Hersenwerk-advies. Hersenwerk biedt dieren:

- ontspanning • inspanning • uitdaging

Kortom: precies wat ze nodig hebben. Resultaat: blijere dieren en tevreden klanten.

Dat wil jij toch ook?

Geef je vandaag nog op!

Ga naar hersenwerkvoordieren.nl voor meer informatie.



Heb je altijd al gedroomd van een eigen aquarium-, terrarium- en hengelsport-speciaalzaak? Dan is dit je kans!

Gemakkelijk instappen in een compleet ingerichte winkel met een bestaand klantenbestand en een reeds uitgebreid netwerk in leveranciers. Met een website, Facebook-pagina, toprecensies en naamsbekendheid. De winkel is gevestigd in het centrum van Hoogeveen.

Meer informatie? Bel met 0528-263556 of 06-41277526.



Kies in 2020 voor PUUR NATUUR!

Kijk op www.dibo.de | www.anbo-petfood.nl | www.bosch-tiernahrung.de
NIEUW van bosch: HPC Soft Plus tot 60% vers vlees!

Bezoek de bosch-DIBO-stand nr. 63 op de Dibevo-Vakbeurs!

AnBo Petfood | e-mail: info@anbo-petfood.nl | tel. 0570-562749



DIERENGROOTHANDEL
OVERBEEK

- Eenvoudig bestellen via onze website
- Levering in heel Nederland en België
- Laag franco-orderbedrag
- Persoonlijke levering
- Dierbaar gecertificeerd
- Optie op gevaccineerde konijnen
- Service en kwaliteit
- Breed assortiment aan dieren

dierengroothandel.com

T. +31 (0)172 651115 E. info@dierengroothandel.com

Hashtags en hartjes



Een volgeboekte workshop, met mensen die er zelf voor kozen om aanwezig te zijn. En toch zit iedereen voorovergebogen over zijn mobiele telefoon. Dat is hoe een Dibevo-workshop 'Instagram voor huisdierspecialisten' eruitziet. Geloof me: dat klinkt veel ongezelliger dan het daadwerkelijk is en heeft met onbeleefdheid niets te maken.

TEKST EN FOTO: JANINE VERSCHURE

Instagram is namelijk een platform dat speciaal ontwikkeld is voor de mobiele telefoon. "Op je computer of laptop kun je wel je account bekijken", vertelt social media trainer Jeroen 's-Gravendijk. "Maar geen foto's en filmpjes posten. Vandaar dat je, om aan de slag te gaan met Instagram, inderdaad over je mobieltje gebogen zit."

ALS KOOL

Voor eerste Dibevo-workshop 'Instagram voor huisdierspecialisten' was zo veel belangstelling dat we besloten er een tweede aan vast te plakken en ook die zat in no-time vol. Instagram groeit namelijk als kool en wordt dus steeds interessanter voor bedrijven. "Weet je nog dat we een jaar of drie geleden nog privé aan het mailen waren?", zegt Jeroen. "Vandaag de dag doet bijna niemand dat meer. Berichten stuur je via Whatsapp of Facebook Messenger. Facebook is nog steeds het grootste social mediakanaal maar een groeiende groep gebruikers lonkt naar Instagram."

Jeroen vertelt dat bij Facebook jij als privépersoon de beheerder bent van je zakelijke pagina. Bij Instagram begin je op een privépagina en die zet je om naar een zakelijk account.

NIVEA-PRINCIPE

"Bij Instagram draait het om beeld", zeg Jeroen. "Foto's en filmpjes zijn belangrijker dan tekst. Jouw posts kunnen ervoor zorgen dat mensen jouw berichten gaan waarderen, je op Instagram gaan volgen en volgers kunnen potentiële klanten zijn. Veel mensen vragen zich af of hun volgers wel op hun posts zitten te wachten. Mijn advies: hanteer het NIVEA-principe: Niet Invullen Voor Een Ander. Als je Instagram leuk vindt en je wilt het proberen: maak dan een zakelijk account aan en begin er gewoon mee. Ga leuke foto's en filmpjes plaatsen, speel ermee, probeer het uit. Je bent ook ooit met mailen en whatsappen begonnen, dat heb je ook geleerd en waarschijnlijk ben je ook dat gaan waarderen."

HARTJES

Jeroen: "De interactie op Instagram is veel groter dan op Facebook, vanwege de eenvoud. Op Instagram kun je alleen maar een hartje geven. Geen duimpjes, traantjes of boze gezichtjes. Dat maakt het eenvoudiger om te reageren."

HASHTAGS



Een hashtag is een # gevolgd door een woord. Hashtags kunnen ervoor zorgen dat jouw posts verder komen dan je volgers. Jeroen: "Kies een hashtag die aansluit bij de inhoud van je bericht of het onderwerp van je foto. Als je bijvoorbeeld een post plaatst over honden, kun je onderaan het bericht '#hond' toevoegen. Dat kan ertoe leiden dat je meer volgers krijgt."



Dat de kans op brand groot is als je een stapel pallets en kartonnen dozen tegen de pui zet is niet zo vreemd, maar wist je dat verreweg de meeste branden ontstaan door kortsluiting? Een niet goed functionerende meterkast is zelfs in meer dan een derde van alle bedrijfsbranden de oorzaak. Om dit te voorkomen, kun je zelf veel doen. En mocht het toch misgaan, dan is het een geruststellende gedachte als je weet dat je goed verzekerd bent.

TEKST: JOLANDA VAN DER WEERT, DIBEVO RISK



OORZAAK: BRAND IN DE

Stroomdraden hebben een isolatielaag. Als die isolatielaag stuk is kunnen één of meer kabels elkaar raken en ontstaat er kortsluiting. Ook kan de temperatuur van stroomdraden flink oplopen als de draden te dicht bij elkaar liggen, waardoor de warmte niet kan ontsnappen. Uiteindelijk kunnen ze zelfs vlam vatten. Dat gebeurt ook als stroomkabels te dun zijn voor het vermogen dat gevraagd wordt. Denk dan bijvoorbeeld aan te veel en te grote elektrische apparaten die op een verdeeldoos worden aangesloten. Dat is ook wat er misgaat in de meterkast zoals te zien is op de afbeeldingen. De temperatuur is al flink opgelopen, waardoor de kans op brand groot is.

Voorzorgsmaatregelen om brand in de meterkast te voorkomen

Vrijwel alle elektriciteitsongevallen in de meterkast ontstaan door toedoen van de eigenaar zelf. Meestal gaat het om slecht aangesloten modems, routers en inbraak- en brandmeldinstallaties.

Het gaat mis wanneer er bijvoorbeeld gebruik wordt gemaakt van te dunne bedrading en verkeerd montage materiaal, zoals kroonsteentjes. Ook zijn de in de meterkast geplaatste elektrische apparaten in sommige gevallen zelf de oorzaak van overbelasting, kortsluiting, storing of brand. Laat daarom werkzaamheden in de meterkast en de rest van de elektrische installatie

alleen door een erkende elektrotechnische installateur verrichten. Laat bovendien regelmatig controleren of uw elektrische installatie nog veilig is volgens de NEN 3140-norm.

Meterkast is geen opslagruimte

Gebruik de meterkast niet om spullen op te bergen. Dan voorkom je dat iets beschadigt of dat er onbedoeld dingen worden neergelegd die brand kunnen veroorzaken of verergeren. Bovendien kun je in een opgeruimde meterkast altijd goed bij de schakelaars.

Hoe blus je een brand in de meterkast?

Bij brand breng je eerst iedereen in veiligheid en bel je 112. Vergis je niet, een kleine brand kan zich heel snel ontwikkelen naar een grote brand. Heb je de brand snel ontdekt, dan kun je de brand blussen. Gebruik hiervoor nooit water! Je loopt dan de kans geëlectrocuteerd te worden. Voor het veilig blussen van een elektriciteitsbrand gebruik je een sproeischuimblusser of een CO₂-blusser. Ook is het van belang dat je echt alleen in actie komt, als je absoluut zeker bent van je zaak.

En nu hopen dat je goed verzekerd bent...

Na een brand moet je zo snel mogelijk weer open. Niet alleen loop je inkomsten mis maar, veel belangrijker,





METERKAST



het risico dat klanten overstappen naar de concurrent wordt met de dag groter. Het is dus vreselijk belangrijk hoe je verzekerd bent. Krijg je alles vergoed? Hoe snel kun je starten met opruimen en schoonmaken? Hoe snel wordt er uitgekeerd? Moet je eerst eindeloos veel formulieren invullen en op de expert wachten? Dat zijn de dingen die het verschil maken. Wil je dat iemand eens meekijkt naar de mogelijke gevaren in jouw winkel en naar jouw huidige verzekering? Neem dan contact op met de adviseurs van Dibevo Risk.

Nieuw! SuperGarant Bedrijfspolis voor dierspecialzaken

Dibevo Risk heeft een unieke schadeverzekering voor de dierspecialzaken: de SuperGarant Bedrijfspolis. Deze schadeverzekering kenmerkt zich door zijn eenvoud en zeer goede voorwaarden. De premie van de SuperGarant Bedrijfspolis is gerelateerd aan de omzet van het bedrijf en wordt jaarlijks verrekend. Daardoor is jouw bedrijf te allen tijde maximaal verzekerd. Handig voor de opvang van een stijgende goederenvoorraad in piekperiodes of bij het meeverzekeren van nieuwe investeringen. Een ander pluspunt is dat schadevrije jaren en de juiste preventieve voorzieningen worden beloond met een premiekorting. Uiteraard biedt deze bedrijfspolis dekking voor allerlei schades en niet alleen brand.

Gratis advies voor Dibevo-leden

Wil je dat onze adviseur meekijkt naar de mogelijke gevaren in je bedrijf? Of wil je meer weten over de SuperGarant Bedrijfspolis? Neem contact op met Dibevo Risk via (030) 284 86 19 of risk@dibevo.nl. ←

Vrijwel alle elektriciteitsongevallen in de meterkast ontstaan **door toedoen van de eigenaar zelf.**

FISCAAL VOORDEEL

Investeringsregeling

Als ondernemer neem je regelmatig beleidsbeslissingen die gevolgen kunnen hebben voor je bedrijfsvoering, fiscaliteit en financiën. Een van die beslissingen is de investering in bedrijfsmiddelen. Het mooie is dat je door deze investeringsbeslissing fiscaal en financieel voordeel kunt halen door toepassing van de investeringsregeling. En die heb ik hier op een rij gezet.

TEKST: J.D.F. MICHIELS RB, AUREN NEDERLAND

1. Kleinschaligheidsinvesteringaftrek (KIA)

Als je investeert in bedrijfsmiddelen dan heb je mogelijk recht op de KIA. Je moet wel voldoen aan een aantal voorwaarden. De bedrijfsmiddelen waarin je investeert moeten minimaal € 450 kosten. Verder mag het bedrijfsmiddel niet uitgesloten zijn (zie hierna).

Het totale bedrag van de KIA is afhankelijk van het geïnvesteerde bedrag in een jaar. Wanneer je meer dan € 2.300 in 2019 investeert (tot € 57.322), mag je 28% van je investering aftrekken van de belasting. Voor investeringen van € 57.321 tot € 318.450 geldt onderstaande tabel.

Tabel KIA geldend voor het jaar 2019

INVESTERING	INVESTERINGSAFTREK
Niet meer dan € 2.300	0%
€ 2.301 t/m € 57.321	28%
€ 57.322 t/m € 106.150	€ 16.051
€ 106.151 t/m € 318.449	€ 16.051, minus 7,56% van het investeringsbedrag boven € 106.150
€ 318.450 en meer	0%

Werk je in samenwerkingsverband, zoals in een vof of maatschap, dan wordt de aftrek anders berekend. Er wordt dan niet gekeken naar elke afzonderlijke investering, maar de aftrek wordt berekend door een percentage van de totale investering van het samenwerkingsverband.

De KIA geldt niet voor alle investeringen. De volgende investeringen zijn bijvoorbeeld uitgesloten:

- woonhuizen, grond, dieren, personenauto's die niet bestemd zijn voor beroepsvoer, vaartuigen voor representatieve doelein-

den, effecten, vorderingen, goodwill en publiekrechtelijke vergunningen;

- bedrijfsmiddelen die bestemd zijn voor verhuur of voor gebruik in het buitenland;
- bedrijfsmiddelen die minder dan € 450 kosten. Die mag u in één keer van het resultaat aftrekken;
- inbreng vanuit het privévermogen;
- transacties tussen bepaalde familieleden.

2. Energie-investeringsaftrek (EIA)

De EIA stimuleert het investeren in energiebesparende bedrijfsmiddelen en duurzame energie. Naast de KIA heb je ook recht op een EIA van 45% van de investering.

Om in aanmerking te komen voor EIA moet je aan de volgende voorwaarden voldoen:

- het bedrag aan energie-investeringen is minimaal € 2.500;
- het bedrijfsmiddel is niet eerder gebruikt;
- het bedrijfsmiddel staat op de energielijst van de overheid. Op de pagina van de RVO (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland) kun je deze lijst raadplegen.

3. Milieu-investeringsaftrek (MIA)

Met de MIA kun je de fiscale winst verlagen door een percentage van het investeringsbedrag in mindering te brengen op de fiscale winst. Afhankelijk van de investering in een bedrijfsmiddel varieert de aftrek van 13,5% en 27% tot maximaal 36%.

Je komt in aanmerking voor de MIA als je voldoet aan de volgende voorwaarden:

- het bedrijfsmiddel staat op de milieulijst;
- het bedrijfsmiddel is niet eerder gebruikt;
- het bedrag aan milieu-investeringen moet minimaal € 2.500 euro per bedrijfsmiddel zijn;

- samenloop met de EIA is niet mogelijk, wel met de KIA.

4. Willekeurige afschrijving milieu-investering (VAMIL)

Met de VAMIL kun je een investering op een willekeurig moment afschrijven. Hierdoor kun je sneller afschrijven en dus de fiscale winst verlagen, waardoor je minder belasting betaalt in het jaar van afschrijving. Dit geeft een rente- en liquiditeitsvoordeel. De willekeurige afschrijving is beperkt tot 75%.

Je komt in aanmerking voor de VAMIL als je voldoet aan de volgende voorwaarden:

- het bedrijfsmiddel staat op de milieulijst;
- het bedrijfsmiddel is niet eerder gebruikt;
- het aanvragen moet gelijk met de MIA.

Tips

Let op dat het moment van aangaan van de verplichting het investeringsmoment is en niet de factuurdatum. Dit is van belang voor de vraag welk fiscale regime van toepassing is en binnen welk termijn het verzoek moet worden ingediend. Voor de EIA, MIA en VAMIL moet het verzoek binnen drie maanden na investering zijn ingediend bij de RVO.

Tip 1: Spreid – indien mogelijk – het moment van investering om optimaal gebruik te maken van de investeringsregeling. Investering in 2019 van € 57.000 en een gelijk bedrag in 2020 resulteert in twee keer 28% KIA dan een investering van € 114.000 in één jaar.

Tip 2: Denk aan de mogelijkheid van EIA en MIA bij nieuwbouw en verbouwingen.

Voor meer fiscale informatie: vraag het je accountant of belastingadviseur! ←

CELTIC CONNECTION

Single-Source Protein Philosophy

Play is a wonderful way for pet parents to interact and bond with the furry members of their family. Whether it is discovering treats hidden in a logic game or using their nose to find a full meal lingering amongst the blades of grass in the garden to help their pet slow down when eating, food plays a major role in keeping pets healthy and active. That's why all Celtic Connection Holistic Pet Food recipes contain a unique, patent pending 'Single-Source Protein Philosophy' to provide all the amino acids pets need for optimal physical and mental performance, functional herbs to support and balance the immune system and therapeutic amounts

of the proven synergistic blend of glucosamine, chondroitin and MSM for healthy and comfortable joints.

Celtic Connection recipes are made in the UK using Human-Grade Quality (HGQ) British ingredients and are perfect for animals of all ages, but where they really shine is with pets that are fussy eaters, have reoccurring urinary tract or digestive issues, itchy skin, teary eyes or food sensitivities. The uniquely hypoallergenic 'Single-Source Protein Philosophy' combines at least two protein types from the same animal group to provide a better amino acid profile compared to traditional single-source protein products. It is also great for 'food testing' and exclusion

diets. The concept is so unique and effective, there is even a patent pending on it! Pets will feel the benefits of the unique recipes immediately with full results generally seen within just a few weeks. The naturally balanced amino acid profile means animals can also enjoy Celtic Connection longer and pet parents do not have to keep changing brands to keep their pet healthy.

Celtic Connection is available to smaller, independent pet supply shops. It is not found in major pet supply chains or supermarkets. If you would like more information about offering Celtic Connection Holistic Pet Food in your shop, send an email to info@emgeetrading.com.

GRAIN AND GLUTEN-FREE RECIPES • SUITABLE FOR ALL LIFE STAGES

- UNIQUE PATENT-PENDING RECIPES
- HYPOALLERGENIC AND LOW CARBOHYDRATE
- CAN BE COMBINED WITH RAW FEEDING
- SUITABLE FOR EXCLUSION DIETS/ FOOD TESTING
- VETERINARIAN RECOMMENDED
- REGIONAL PROTECTION AVAILABLE - TO THOSE WHO QUALIFY
- NOT SOLD ON DISCOUNT WEBSITES OR IN MAJOR CHAIN PET SUPPLY SHOPS/ SUPERMARKETS



CELTIC
CONNECTION
HOLISTIC PET FOOD



CELTIC CONNECTION HOLISTIC PET FOOD - MADE FOR PEOPLE WHO LOVE THEIR PET WWW.CELTICCONNECTION.EU

DISTRIBUTED BY EMGEE TRADING BVBA • INFO@EMGEETRADING.COM



Lick'n'Snack-snackbord van TRIXIE

Honden en katten likken graag overal aan – het heeft een kalmerende werking en zorgt voor rustmomenten. Het snackbord Lick'n'Snack van TRIXIE van thermoplastisch rubber (TPR) en kunststof heeft het in zich om het nieuwe lievelingsspeelgoed van viervoeters te worden. Je kunt op het snackbord bijvoorbeeld pasta's, natvoer en zuivelproducten smeren waarbij de rand het vocht opvangt. Door de verschillende afmetingen van de kommetjes neemt het opklikken van de snacks de nodige tijd in beslag, zodat honden en katten langdurig met hun bord bezig zijn. Vooral in stress-situaties, zoals bij de dierenarts of bij harde achtergrondgeluiden, kan het snackbord voor de nodige afleiding zorgen. Voor een extra fris-kick in de zomer kan de plaat met lekkernijen gevuld en vervolgens ingevroren worden. Een ander pluspunt: het appelgroene snackbord beschikt over slipvaste hoeken en is vaatwasbestendig. Het bord is uitermate geschikt voor de PREMIO-tubesnacks in verschillende smaken.

Voor meer informatie: www.trixie.de



Nieuwe Soft Patés van Smølke

De nieuwe Soft Patés van Smølke zorgen elke keer weer voor blije katten. Smaakvolle patés, boordevol vlees of vis en met een mooie zachte bite. Verkrijgbaar in vijf overheerlijke smaken. De superzachte patés zijn samengesteld uit natuurlijke ingrediënten en elke smaak is aangevuld met essentiële voedingsstoffen uit superfoods, zoals chiazaad, lijnzaad, hennepzaad en cranberries. Geschikt als complete maaltijd, ook voor kittens*. De nieuwe Smølke-patés zijn perfect te combineren met brokjes, wat zorgt voor een smakelijke variatie. Geschikt voor elke dag, ultralekker en een *must have* in het menu van iedere kat.

Voor meer informatie: info@premiumpetfoodbrands.com,
tel. 085 - 040 35 01

* Smølke Soft Paté Freshwater Fish is voor kittens alleen geschikt als aanvullende voeding.

PUREDOG exclusief verkrijgbaar bij Groothandel Dick Rood

PUREDOG is een superpremium en complete, geperste hondenbrok in vijf smaken en een lightvariant. PUREDOG MEAT bestaat uit hoge kwaliteit, complete versvleesmaaltijden die geschikt zijn voor hond en kat. PUREDOG wil niet alleen het verschil maken in kwaliteit, maar ook extra steun geven aan dierspecialisten. PUREDOG mag namelijk alleen door dierspecialisten worden gekocht en is absoluut nergens online verkrijgbaar. Op de Dibevo-Vakbeurs wordt het complete PURE-DOG-productaanbod gepresenteerd op de stands van PUREDOG (standnr. 14 met gastheer Hans Senft) en Groothandel Dick Rood (standnr. 87)

Voor meer informatie:
www.pure-dog.nl of
www.dickrood.nl



Eindelijk een onverwoestbare bal: Wunderball

Van der Basch Trading heeft een artikel in zijn assortiment opgenomen dat drijft, stuitert en niet kapotgaat. De Wunderball is eigenlijk een wonderbal. Hij is namelijk gemaakt van organisch rubber en gekleurd met organische materialen. Door het zachte rubber verdwijnen de tanden van de hond in de bal. Hierdoor kan de hond de bal niet doorbijten of uit elkaar trekken, onverwoestbaar dus. Het voordeel is dat de tanden direct gereinigd worden. Iedere Wunderball wordt met de hand gemaakt in Noord-Amerika. De Wunderball is verkrijgbaar met een mooie (toonbank)display: een blikvanger in iedere winkel.

Als we zeggen onverwoestbaar, dan bedoelen we ook écht onverwoestbaar. Daarom geven wij op elke bal 100% garantie. De Wunderball is verkrijgbaar in Small, Medium en Large. Kom de Wunderball bekijken op de Dibevo-Vakbeurs (standnummer 19)!

Voor meer informatie: sales@vanderbaschtrading.nl,
tel: 078 - 880 44 92





Nieuw bij Altranet: Kurgo-display

Met deze Kurgo-display creëer je in een handomdraai een speciale en opvallende Kurgo-outdoorselectie in je winkel. De producten van Kurgo hebben levenslange garantie en zijn speciaal ontworpen voor intensief gebruik en gericht op de actieve hondenbezitter die waarde hecht aan kwaliteit en veiligheid, én oog heeft voor detail. De display is gemaakt van een duurzame kwaliteit MDF en is naar eigen inzicht in te delen, zodat je het assortiment van Kurgo zo optimaal mogelijk kunt presenteren. De Kurgo-display is te bezichtigen en te bestellen op de Dibevo-Vakbeurs.

Voor meer informatie: Dibevo-Vakbeurs of tel. 0345 - 683804, info@altranet.nl



Nieuw van VOSKES: Delicatesse Cat Drink

Katten drinken vaak te weinig, daardoor kunnen ze sneller problemen krijgen met hun nieren of urinewegen. Met VOSKES Delicatesse Cat Drink drinkt de kat ongemerkt méér. De drinks bevatten bouillon met kleine stukje vlees, kip of vis en zijn tarwevrij, sojavrij en glutenvrij. Dit draagt bij aan een gezonde huid en vacht. Voskes Delicatesse Cat Drink is niet alleen goed voor de kat maar vooral een onweersaanbare traktatie. De drinks zijn verkrijgbaar in de smaken rund, kip, zalm en tonijn. Ze zijn verpakt per drie blikjes van 135 gram en voorzien van een handige afsluitdeksel.

Voor meer informatie: www.voskes.nl of vraag ernaar bij je regio accountmanager.

Hondenfietskar met snel-inklapsysteem

De hondenfietskar met stabiel metalen frame is met een praktisch snel-inklapsysteem uitgerust. In enkele seconden is de fietskar zowel opgebouwd als opgevouwen en kan hij compact worden opgeborgen. Een snelbevestigingssysteem zorgt voor het probleemloos bevestigen dan wel verwijderen van de wielen. De bekleding van robuust polyester is waterafstotend. De gaas-inzetstukjes zorgen voor een goede ventilatie die bij regen voorop en bovenop afdekbaar zijn met een regenhoes. Een geïntegreerde korthouder voorkomt dat de hond eruit springt. Buitengewoon ligcomfort biedt de uitneembare ligmat met visco-elastisch schuim. De slipvaste bodemplaat is eveneens uitneembaar. Dankzij de in hoogte verstelbare duwstang is het product comfortabel te hanteren. Dit laatste geldt ook voor de situatie waarin de fietskar met behulp van het los verkrijgbare voorwiel tot jogger is omgebouwd. Inclusief aanhang-koppeling en veiligheidsvlaggetje voor meer veiligheid. Verkrijgbaar in drie maten voor honden tot 15 kg, 22 kg of 30 kg.

Voor meer informatie: www.trixie.de



NIEUW: ECOstyle ACTIEF hondenvoeding

Actieve honden die veel bewegen hebben extra energie nodig om voldoende voedingsstoffen binnen te krijgen om geen hongergevoel te hebben en goed op gewicht te blijven. ECOstyle Actief is een volledige, energierijke brok met extra's in de vorm van kruiden en antioxidanten. Er is een actieve ondersteuning van de spieren en gewrichten bij inspanning. Ideaal voor werkhonden en honden die sporten, lekker veel bewegen of te mager zijn. De introductie wordt actief ondersteund met acties om hondenbaasjes kennis te laten maken met de voeding en vraag te creëren bij de verkooppunten. De geperste brok ACTIEF is natuurlijk en goed verteerbaar. Een hoog energiegehalte uit dierlijke eiwitten, vetten, zalm- en zonnebloemolie zorgt ervoor dat de hond een voldaan gevoel heeft en goed gedijt. Bijvoeren is dan ook niet nodig. Ook deze ECOstyle-brok heeft een specifieke kruidenreceptuur meegekregen, gericht op het actieve dier. De antioxidanten komen vooral uit een speciale meloensoort met een actieve ondersteunende werking.

Voor meer informatie: ecostyle.nl/hond en ecostyle.nl/voorloper





In deze rubriek publiceren wij gegevens over noviteiten die bedrijven schriftelijk inzenden. Publiceren in deze rubriek is exclusief voor Dibevo-leden. Aangeleverde teksten mogen 50 tot maximaal 150 woorden bevatten. Teksten worden geredigeerd in de stijl van het blad. De redactie behoudt zich het recht voor berichten te wijzigen, te becommentariëren, in te korten of zelfs te weigeren. De redactie sluit aansprakelijkheid uit voor de inhoud en gevolgen van deze rubriek. Neem voor meer informatie contact op met Janny Freriks, j.freriks@dibevo.nl

Uitbreiding Boony Est. 1941 Gebr. de Boon

Gebr. de Boon breidt wederom uit binnen het Boony Est. 1941-assortiment. Ieder product binnen deze stoere, landelijke collectie is met zijn neutrale kleuren en fraaie details een mooi meubelstuk voor huisdieren. Nieuw in het assortiment zijn de Square Sofa's. Deze oerdegelijke manden zijn dankzij de zachte kussens en stevig gevulde randen een behaaglijke plek voor ieder huisdier. De antislipbodem, contrasterende piping en PU-lederen details maken deze manden tot een functionele blikvanger in iedere huiskamer. Naast de Square Sofa's zijn er nog vele andere nieuwe producten te vinden binnen



het Boony Est. 1941-gamma, waaronder rotan producten en een compleet nieuwe collectie in de nieuwste kleurstellingen: highland grey en badger grey. Ook deze nieuwe kleurstellingen matchen perfect binnen de look-and-feel van de Boony Est. 1941-collectie. Bezoek de stand van Gebr. de Boon op de Dibevo-Vakbeurs om deze nieuwe artikelen en nog vele andere live te bezichtigen.

Voor meer informatie: Dibevo-Vakbeurs of tel. 0183 66 08 22, info@deboon.nl



Ontdek de smaak van Frankrijk met Happy Dog France

Voedselallergie komt ook bij honden regelmatig voor. Een hond is dan overgevoelig voor een bepaald ingrediënt in het voer. Happy Dog heeft daarom de Sensible-lijn in het assortiment. Deze voeding is bijzonder vriendelijk voor de hondenmaag en -darm én laat elke hond bovendien de beste ingrediënten van de wereld proeven. De nieuwste bestemming in deze culinaire wereldreis? Frankrijk. De graanvrije receptuur van Happy Dog France combineert het smakelijke vlees van eend met delicate aardappel. De licht verteerbare voeding bevat daarmee de noodzakelijke energie voor actieve honden, terwijl de belangrijke omega 3- en omega 6-vetzuren voor een gezonde huid en glanzende vacht zorgen. France is net als de andere smaken in deze populaire productreeks ook verkrijgbaar in de Sensible Mini-lijn: geschikt voor gevoelige honden van kleine rassen.

Voor meer informatie: info@happydog.nu, tel. 0165 - 37 83 91





DIBEVO VAKBEURS 2019
fit for the future

6 & 7 oktober
BROODFABRIEK RIJSWIJK



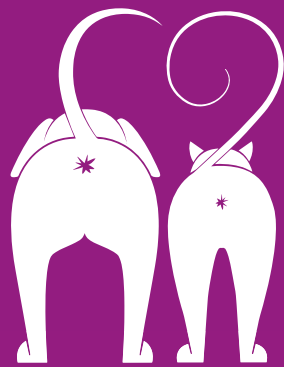
Gebr. de Boon BV

Groothandel in dierbenodigdheden
Sinds 1941



Bezoek onze stand op de Dibevo beurs voor
veel noviteiten en spectaculaire acties.

Gebr. de Boon BV - Avelingen West 39b - 4202 MS - GORINCHEM
T. (0183) 660822 - E. info@deboon.nl - W. www.deboon.nl



PETREBELS

BEN JIJ EEN PETREBEL?

Petrebels ben je niet zomaar. Daarvoor heb je l ef nodig en moet je weten wat je wilt. Combineer daarbij een tikkeltje prettig gestoord met een dosis aan creativiteit en het begint ergens op te lijken. O ja, eigenwijs zijn, is een must, want bij Petrebels doen we het op onze eigen manier.

Petrebels.



→ Pssst. Wil jij ook zo'n toffe krabpaal voor jouw kat? Check dan onze website:

WWW.PETREBELS.COM