



THEMANUMMER AQUARISTIEK

**“Er gaat een nieuwe
wereld voor je open”**

19^{de} VAKBEURS VOOR DE PETCARE MARKT

ANIDO

**GRATIS
BEZOEK**
registreer via
www.anido.be



21 & 22 FEBRUARI 2016 KORTRIJK XPO (B)

www.anido.be



Colofon

Uitgever

Vereniging Landelijke Organisatie Dibevo
Postbus 94, 3800 AB Amersfoort
tel: 033-455 0433, fax: 033-455 2835
e-mail: info@dibevo.nl
website: www.dibevo.nl
bank: ING 6850 62287

Hoofredactie

Janine Verschure (redactie@dibevo.nl)

Vaste medewerkers

Henk van Houwelingen, Stijn Peters,
Natasja Suselbeek

Grafische vormgeving

Gerard Voshaar

Advertentieacquisitie

Janny Freriks (j.freriks@dibevo.nl)

Tekstcorrectie

Joy Störmans

Druk

Veldhuis Media, Raalte

Abonnementen

- Abonnementprijs 2016 Nederland € 96,50 (8 nummers)
- Cursisten ondernemersopleidingen € 78,50
- Medewerkersabonnementen voor Dibevo-leden met leveranciersstatus € 78,50
- Prijs van dit nummer € 9,65 (alle prijzen incl. 6% btw).
- Prijs buitenland € 153,-

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 de geïnterviewde in een artikel een mening verkondigt 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.

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

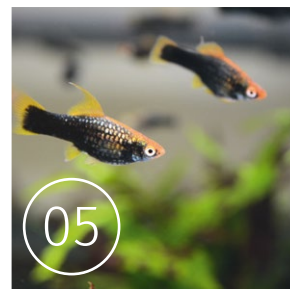
1878-8432



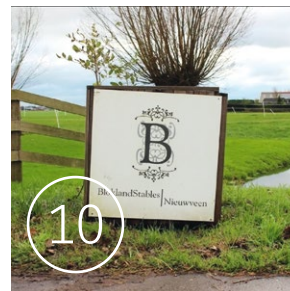
MIX
Papier van
verantwoorde herkomst
FSC® C092667



12



05



10



25



32

AQUARISTIEK

'De natuur in huis' 5

NIEUWS

Algemeen nieuws 7

COLUMN JOOST DE JONGH

Sinds 1936 9

UIT DE BRANCHE

Nieuwtjes van Dibevo-leden 10

INTERVIEW: WIM TOMEY

Wim A. Tomey, nestor van de aquaristiek. 12

HINT INTERNATIONAL

Ondernemen omdat het léuk is 16

ALGEMENE LEDENVERGADERING 2015

De neuzen dezelfde kant op,
de handen gewassen 18

JUBILERENDE LEDEN

Lang leve de jubilarissen! 21

DIBEVO & LEDEN

Nieuwe leden en jubilerende leden 23

5 TIPS

Advies geven aan hondeneigenaren 25

BEDRIJF IN BEELD: EHEIM

Het sleutelwoord is harmonie 27

BEDRIJF IN BEELD: MERIAL

FRONTLINE®, vertrouwde naam voor
bestrijder van 'on-sexy' ongedierte 28

DIBEVO-DIERENARTS

Huid & haar 30

BEDRIJF IN BEELD: CURSUSCENTRUM DIERVERZORGING

Bewust vakbekwaam 32

NIEUWE PRODUCTEN EN DIENSTEN

Noviteiten 34

De Jong



Marinelife



Droog- en diepvriesvoer van hoogwaardige kwaliteit voor zoet- en zeewateraquaria



Hoogwaardige meetinstrumenten en regelapparatuur voor waterkwaliteit



High-end aquariumproducten



Aquarium Münster



Volledig assortiment medicijnen en verzorgingsproducten voor zowel zoet- als zeewater

Import, export en groothandel in
zeewatervis, koraal- en aquariaproducten,
zowel zee- als zoetwater.

.....

De Jong Marinelife B.V.
Spijksesteeg 2a
4212 KG Spijk (Nederland)
t +31 (0)183 563 332
f +31 (0)183 561 548

OOK DEALER VAN DE VOLGENDE MERKEN:



AQUARISTIEK

De natuur in huis

Dat is de titel van een al heel oud aquariumboek. Oud of niet, het drukt precies uit waar het bij een aquarium om gaat. Je haalt op spectaculaire wijze de tropische onderwaterwereld in huis. Een wereld die nooit vervelt en die – heel belangrijk in deze jachtige tijd – rust geeft. Recent Australisch onderzoek bewijst dat het kijken naar een aquarium het menselijk lichaam in een soort ‘ontspanmodus’ zet.

TEKST: JOOST DE JONGH | FOTO'S: JANINE VERSCHURE

Onbewust weet iedereen dat, want aquariumliefhebber of niet, als je een wachtruimte binnenkomt waar een aquarium staat, dwalen je ogen toch steeds weer af naar de onderwaterpracht. Ook dat blijkt uit onderzoek, een aquarium werkt zelfs rustgevend als je bij de tandarts bent; toch niet ieders meest favoriete plek. Een aquarium leidt letterlijk en figuurlijk af. Dan moet het er natuurlijk wel – letterlijk – glimmend uitzien. Anders werkt de betovering niet.

Dood zonde

Dat geldt ook voor de ingerichte showaquariums die bij de gespecialiseerde detaillist staan. En natuurlijk ook voor de aquariumstellingen waarin de vissen en de planten voor de verkoop zwemmen en staan. Rommelig, bealgede voorruiten, lusteloos zwemmende vissen, planten met een bruin randje: een doodzonde! Of liever gezegd, dood zonde. Niet alleen slecht voor de vissen en de planten, het brengt de verkoopkansen naar nul. En dat bij een

productgroep waar nog echt aan verdiend kan worden! Een artikel ook waarmee de consument nota bene nog echt naar de verkoopvloer getrokken kan worden. Welke ondernemer wil die kans nu laten schieten?

Aquariumvissen op drie

Daarbij komt dat door de moderne techniek het houden van een aquarium geen hogere wiskunde meer is, integendeel. Bijgestaan met de vak kennis van de detaillist, moet het wel heel gek gaan als het aquarium ‘het niet doet’. Gelukkig hebben steeds meer mensen dat in de gaten. Want wat bleek uit de laatste meting die Dibevo liet verrichten naar de aantallen huisdieren die in ons land worden gehouden? Na de kat en de hond, staan aquariumvissen op nummer drie! Vóór knaagdieren, konijnen, vogels. Dat zegt toch wel iets!

Het mooie van aquariumhouden is dat het heel veel mogelijkheden biedt, ook commercieel. Je kunt je concentreren op een zout- of een zoetwateraquarium maar ook op bepaalde soorten vissen zoals cichliden of levendbarenden, en er dan mee kweken. Of een streekaquarium

maken of zelfs een paludarium waarbij de vissen samenleven met bovengrondse tropische kikkers. Allemaal mogelijkheden die voor de consument extra aanschaffingen betekenen. Bij de specialist!

Blijvertje

Aquaristiek is een blijvertje. Al sinds het begin van de vorige eeuw namen zeelieden vissen mee uit de tropen. In primitieve aquariums – ijzeren frame met daarin de ruiten met stopverf vastgezet, in de bodem een bolvormige uitsparing waaronder een petroleumbrandertje zijn geur stond te verspreiden en daarbij het aquarium opwarmde – begonnen de pioniers van toen aan de lange reis die heeft geleid tot wat aquariumhouden nu is. Maar al veel eerder werden er vissen gehouden. In de graftombes van de farao's in Egypte zijn muurschilderingen gevonden van ronde schalen met daarin zwemmende vissen. Duidelijk niet om op te eten maar om naar te kijken. Om maar te zwijgen van de al héél lang in China en Japan gehouden goudvisvarianten. Kortom, aquaristiek betekent ‘kansen voor de ondernemer’. ←

Dibevo-voorzitter Joost de Jongh is een aquariumliefhebber. Daarbij is hij bijzonder geïnteresseerd in het kweken van nieuwe kleurvarianten bij zwaarddragers.

**IFETCH TOO
HIJ KOMT ER
BIJNA AAN!**



iFetch

**OP=OP
RESERVEER
HEM NU!**

De **iFetch Too** is groter, beter, schiet veel verder en maakt apporteren leuker dan ooit tevoren! Speciaal ontworpen voor de grotere honden. Geschikt voor alle normaal formaat tennisballen. Eén keer volledig opgeladen kan de **iFetch Too** tot wel 250 keer de bal schieten.

Er komt slechts een beperkte oplage binnen, wie het eerst komt wie het eerst maalt!
Reserveer daarom snel op www.hofmananimalcare.nl.

Hofman Animal Care | T: 0548-545277 | www.boerenwinkel.nl | info@hofmananimalcare.nl



**Wij wensen jullie
een fantastisch 2016!**



Geen feestelijk begin

ROTTERDAM, ZAANDAM – Voor wat de **bijtincidentenstatistiek**en betreft begon de feestmaand december bepaald niet feestelijk.

Op dinsdagavond 2 december raakte een Rotterdammer zwaargewond aan zijn armen, nadat hij in zijn achtertuin door zijn twee Pitbulls werd aangevallen. Een kennis die de man wilde helpen werd ook gebeten. De honden zijn geëuthanaseerd. Een dag later berichtte de NOS dat een zeventienjarige jongen in Zaandam door een hond in zijn gezicht was gebeten. De hond maakte deel uit van een groepje van drie dat door enkele vrouwen werd uitgelaten. Toen de dames zagen wat de hond deed, maakten ze zich uit de voeten en lieten ze de jongeman aan zijn lot over. De politie is op zoek naar getuigen.

Duizend mensen per jaar

HERPEN – Met de lancering van het nieuwe logo en de nieuwe uitstraling van Hulp-hond Nederland, onthulden directeuren **Eric Bouwer** en **Rudolph Strickwold** ook de nieuwe plannen voor de toekomst. En die zijn behoorlijk ambitieus.

“Therapie met hulphonden geeft vaak verbluffend goede resultaten”, vertelt Eric Bouwer tijdens een sponsorbijeenkomst in Herpen, eind november. “Omdat wij weten wat een hond allemaal kán, willen we onze werkzaamheden uitbreiden. De komende jaren willen we, met onze ADL-hulphonden (waarbij ADL staat voor ‘Activiteiten in het Dagelijks Leven – red.), epilepsie-hulphonden, PTSS-hulphonden én therapie-hulphonden zo’n duizend mensen per jaar gaan helpen.”



Eric Bouwer

FOTO: JANINE VERSCHURE

Keurmerk Opvang (Gezelschapsdieren)

ZEIST – Begin december presenteerde de Dierenbescherming samen met CBD/Verin in Zeist een nieuw keurmerk voor opvangcentra. Het gaat hierbij om instellingen die dieren tijdelijk opvangen om er een nieuwe eigenaar voor te zoeken. Niet alleen honden en katten, maar ook konijnen, cavia's, fretten en andere knaagdieren. Ondermeer het ministerie van EZ, onderwijsinstellingen, organisaties voor dierenhulpverlening én Dibevo waren uitgenodigd voor de presentatie. De keurmerkorganisatie wil nagaan op welke manier belanghebbenden actief betrokken kunnen zijn bij de uitvoering van het keurmerk.

Files kosten 852 miljoen euro

De noodzaak voor investeringen in knelpunten op de Nederlandse wegen neemt toe nu de filedruk stijgt. Dit concluderen verladersorganisatie EVO en Transport en Logistiek Nederland (TLN) na een onderzoek van TNO. De totale schade van files op de snelwegen kostte bedrijven vorig jaar 852 miljoen euro. Dit is een stijging ten opzichte van het jaar daarvoor, toen de schade nog 797 miljoen euro bedroeg.

Bedankt hond!

ZWIJNDRECHT – Een hondenliefhebber kreeg de schrik van zijn leven toen zijn hond eind november het ijskoude water van de Maas indook. De man dacht dat de hond de kant niet zou halen en sprong achter het dier aan in een poging hem te redden. Daardoor kwam hij zelf in de problemen, waarna de opvarenden van een toevallig passerende boot hem en zijn hond uit het water haalden. De man is met onderkoelingsverschijnselen naar het ziekenhuis gebracht. De hond bleef ongedeerd.

Fiscale kater

DOOR FRANS TEMPEL | AUREN HR SERVICES

De feestdagen zijn weer achter de rug. Heb jij de kerstpakketten weer uitgedeeld en het jaarlijkse kerstdiner achter de kiezen? Wees dan wel alert dat je voor dit soort kosten sinds het begin van vorig jaar te maken hebt met een ingrijpend ander fiscaal regime, genaamd de werkkostenregeling. Op basis van deze regeling kun je kort gezegd 1,2 procent van de loonsom onbelast verstrekken aan je werknemers. Als je meer verstrekt, dan dien je als werkgever 80 procent eindheffing af te dragen. Dat kan duur uitpakken!

Om dit jaar feestelijk te beginnen en het straks zonder fiscale kater te beëindigen, is

het essentieel om de vrije ruimte in kaart te brengen. Hiervoor dien je een overzicht op te stellen van de verstrekkingen aan werknemers die je gedurende het jaar doet. Op basis van dit overzicht kun je beoordelen of deze binnen de 'vrije ruimte' (1,2 procent van de loonsom) valt. Aan het einde van het jaar kun je de uitgaven voor kerstpakketten en dergelijke daarop aanpassen. Let wel dat een dergelijk overzicht ook altijd uit de administratie moet blijken.

Indien de conclusie is dat de vrije ruimte te krap is, dan kun je overwegen om het geplande externe bedrijfsfeest of de nieuwjaarsreceptie toch op de werkplek

te houden. In dat laatste geval is het feest namelijk vrijgesteld en valt het niet in de vrije ruimte. Je kunt bijvoorbeeld overwegen om het feest in de eigen kantine of winkel te houden, of als alternatief in een partytent op de parkeerplaats. Naast de reistijd kan je dat ook fiscaal de nodige besparing opleveren!

Conclusie is, dat door zorgvuldig te plannen je optimaal gebruik kunt maken van de fiscale mogelijkheden. Hiervoor is wel van belang dat je dit juist vastlegt in de administratie.

Ik wens je een mooi 2016, zonder fiscale kater.

RECOVERY SUIT & SLEEVE

voor Hond en Kat

Comfortabele bescherming bij eerste hulp, hot spots, wondjes en bandages, bij huidproblemen, loopseheid, incontinentie en nog veel meer...



RECOVERY SUIT

De Recovery Suit is een professioneel shirt die de gehele romp een comfortabele bescherming biedt voor een optimaal herstel. Niet alleen voor de hond of kat zelf, maar ook voor zijn directe omgeving. Naast bescherming bij eerste hulp toepassingen of bij wonden, wondjes, hot spots of huidaan- doeningen, is het ook zeer geschikt voor het afschermen van zalfjes, bij loopseheid, lichte incontinentie en nog veel meer...



De hoge kwaliteit katoen / stretchstof zorgt naast de ademende werking ervoor dat het shirt als een tweede huid aanvoelt waardoor het dier optimale bewegingsvrijheid behoudt tijdens spelen, eten of drinken. De lichtblauwe dubbele laag aan de buikzij- de maakt het mogelijk om wondvocht waar te nemen. Ook kunt u hier een inlegkruisje op bevestigen bij loopseheid of lichte inconti- nentie of een coolpack in schuiven wanneer koeling gewenst is.



Door de verruimde opening aan de achterzij- de van de "Recovery Suit KAT", kan het shirt volledig gesloten blijven tijdens het gebruik van de kattenbak.

RECOVERY SLEEVE

De Recovery Sleeve is een professioneel voorpoot mouwtje die bescherming biedt bij wondjes, hot spots, bandages, huidproble- men of andere aandoeningen aan de voor- poot van de hond. Dankzij de verstelbare sluiting rondom de borstkas kan het snel en gemakkelijk worden aan- en uitgetrokken. De Sleeve kan zowel voor de linker- als rech- terpoot gebruikt worden.



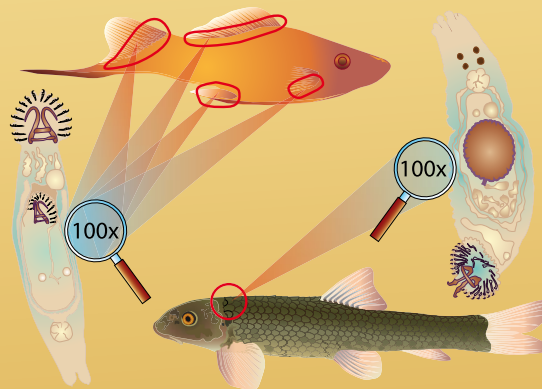
Scan voor meer informatie!



SAMEN LOSSEN WE HET OP!



20ml voor maximaal 600 liter aquariumwater.



eSHa gdex® is speciaal ontwikkeld tegen huid- en kieuwwormen (Monogenea zoals Gyrodactylus sp. en Dactylogyrus sp.) en tegen lintwormen (Cestoden). Een van de vele voordelen is dat het product te combineren is met al onze zoetwater geneesmiddelen (eSHa 2000®-EXIT- HEXAMITA).

Bovendien geeft **eSHa gdex®** geen verkleu- ring van het water of waterbloei en wordt het goed verdragen door vissen, planten, filters en garnalen.





COLUMN JOOST DE JONGH

Sinds 1936



In deze hongerige tijd waarin de dag van gisteren al is vergeten, er vandaag nagelaten wordt om te leven omdat we reikhalzend uitkijken naar morgen, klinkt 'sinds 1936' als een vast baken in de wilde zee van het ondernemerschap. Dat is het ook.

Dibevo bestaat dit jaar 80 jaar. Reden genoeg om dat 'sinds 1936' te benadrukken. Want wij zijn al die jaren dat baken en vooral ook hebben we de drive om daar weer 80 jaar aan toe te voegen. Dan zijn wij zowat aan het eind van deze eeuw. Ik heb geen idee hoe de wereld er dan uitziet maar van één ding ben ik overtuigd: er worden dan nog steeds gezelschapsdieren gehouden. Dus er zal nog steeds een brancheorganisatie nodig zijn. Want waar dieren worden gehouden, zijn ondernemers. Wat het 80 jaar jong zijn betreft, dat gaan wij natuurlijk dit jaar markeren. Hoe? Blijf daarvoor het Dibevo-Vakblad lezen, lees ook de digitale nieuwsbrief en werp regelmatig een blik op onze website.

Een mooie start van de volgende 80 jaar is natuurlijk de uitkomst van de peiling naar aantallen dieren in Nederland, en nog meer zaken. SAMR – lees het op onze website – heeft onderzoek verricht naar het aantal gehouden dieren. Met een interessante uitkomst: het aantal gehouden dieren groeit gestaag. Maar nog interessanter, op de lijst komen na hond en kat ... aquariumvissen! Aquaristiek krijgt juist in dit vakblad veel aandacht. Want ja, toeval bestaat niet. Het is een artikelengroep waar de marges nog steeds goed zijn. Alleen, één ding:

als je aquaristiek verkoopt, doe het dan wel goed! Dus geen groezelige aquariums met nauwelijks verlichting en – nog erger – ergens nog een drijvend dood visje, maar een mooi showaquarium en daarbij mooie moderne aquariumstellingen die brandschoon zijn en daarin topkwaliteit vissen en planten. En natuurlijk, vakkennis en voorlichting. Bij het LICG kun je zo van de website bijsluiters voor veel verkochte siervissoorten, trouwens voor alle dieren, downloaden en uitprinten en dan meegeven aan je klant. Gewoon de complete specialist zijn.

Complete specialisten moeten natuurlijk wel blijven verkopen. Daarover vertelde een van onze leden detaillisten mij iets dat ik je niet wil onthouden. Hij zei: "Laten wij een voorbeeld nemen aan de meubelhandel. Daar biedt men een bankstel aan waarbij je het oude bankstel kunt inruilen. Bij de prijzen zit natuurlijk ingecalculeerd dat dit oude bankstel gewoon naar de vuilstort gaat en op die manier uit de handel verdwijnt. Datzelfde kan ook met kooien, hondenmanden, aquariums en nog veel meer. Gevolg: ook dit oude spul verdwijnt uit het handelscircuit. Dat is veel beter voor de omzet dan dat het weer een nieuw leven gaat leiden." Het leek mij een mooie nadenker om het nieuwe jaar mee te beginnen.



FOTO: JANINE VERSCHURE

Dierenspecialzaak Rensenbrink

PURMEREND – Toen Dennis Rensenbrink van de gelijknamige dierenspecialzaak besloot lid te worden van Dibevo, leverde hem dat niet alleen een brancheorganisatie op die voor hem door het vuur gaat, maar ook vele tientallen extra's.

Ruim vijftig foto's van zijn winkel, gemaakt door een professionele fotograaf, kreeg Rensenbrink gratis in de schoot geworpen. Tijdens de ledenwerfactie van Dibevo konden nieuwe leden namelijk, naast bijvoorbeeld een winkelscan, ook een fotoshoot winnen van hun bedrijf. "Hartstikke leuk natuurlijk!", zegt Dennis Rensenbrink. "Wij zijn toevallig net bezig met een nieuwe website, dus we kunnen de foto's heel goed gebruiken. Deze actie kwam als geroepen."

Johnson Petfoods

ROSMALEN – Johnson Petfoods heeft voor de tweede keer op rij een FD Gazellen Award gewonnen. Johnson Petfoods is hiermee wederom een van de snelst groeiende bedrijven van Nederland.



FOTO: JANINE VERSCHURE

De Gazellen Award van Het Financieel Dagblad wordt toegekend aan Nederlandse bedrijven die over een periode van drie jaar een onafgebroken omzetgroei van minimaal twintig procent laten zien. Daarnaast gelden ook de financiële gezondheid en winstgevenheid. "We vinden het hartstikke mooi dat we er weer een hebben", vertelt John Sars van Johnson Petfoods, die vorig jaar ook al een Gazellen Award won. "In november was de uitreiking

voor Brabant en Limburg, daar werden we veertiende. Aankomende donderdag is de landelijke finale. Winnen zullen we niet hoor, maar het is ontzettend leuk dat we er weer bij zitten. En weet je wat ook leuk is? Ik weet nu al dat we volgend jaar weer een Gazellen Award krijgen. Het gaat namelijk om de omzetgroei in de voorgaande boekjaren, en we weten van 2013, 2014 en 2015 de cijfers en het groeipercentage al. Ik heb al tegen onze medewerkers gezegd: 'Wij gaan voor vijf van die beeldjes op een rij.' Het gaat hard bij ons en de vooruitzichten zijn goed. Dat danken we niet alleen aan onze klanten, maar zeker ook aan onze medewerkers. Ik ben een trots man!"

Target Pet Holding

WAARDENBURG – Mari Peters is vertrokken als directeur van Target Pet Holding (TPH) – de paraplu waaronder Dobey, Faunaland en Van Ree vallen.

22 jaar was Mari Peters betrokken bij TPH, onder andere als directeur en bestuurder. Begin november 2015 kwam er een einde aan het 'tijdperk Peters'. Willem Pijper, gedelegeerd commissaris, is ad interim aangesteld om de continuïteit van de organisatie te waarborgen en, zoals het persbericht zegt: 'Samen met het managementteam richting te geven aan de recent ingezette koers.' "Ik kan er niks over zeggen waarom Mari vertrokken is", zegt hij. "Hij blijft niet betrokken bij het bedrijf en verdwijnt helemaal uit beeld." Op de vraag wat die 'recent ingezette koers' behelst, vertelt Pijper: "Wij richten ons op de ondernemers. Zorgen ervoor dat hun kassa blijft draaien. Ook zijn wij altijd op zoek naar uitbreiding van de organisatie, dus naar ondernemers die zich bij ons aan willen sluiten." De raad van commissarissen van Target Pet Holding is drukdoende om op korte termijn te voorzien in een definitieve invulling van de ontstane vacature.



FOTO: JANINE VERSCHURE

De oude locatie van 't Guppy.

Dierenspecialzaak 't Guppy

EDE – Dierenspecialzaak 't Guppy – met een kleine 2000 vierkante meter winkelloppervlak al bepaald geen kleintje – gaat zo goed als zeker verhuizen. Naar een locatie met 2300 vierkante meter winkelruimte en een magazijn.

"Te weinig ruimte", vertelt Arnold Vlastuin van 't Guppy. "Dat was een van de hoofdredenen voor de wens om te verhuizen. We zitten nu in een woonbuurt, hier komen waarschijnlijk meer woningen en we verhuizen naar de periferie, tussen de bouwmarkten. Hier aan de Schaapsweg is parkeren lastig en we hebben verschillende locaties die niet onder één dak zitten. De hengelsportwinkel is aan de overkant van de weg. Op onze nieuwe locatie – nieuwbouw – past alles onder hetzelfde dak. Ik ben er zeven jaar mee bezig geweest om tot een akkoord te komen met de gemeente maar het ziet er nu toch echt naar uit dat alles doorgaat. Aan de Schaapsweg verdwijnt de winkelbestemming, die nemen wij mee naar de nieuwe locatie. We verwachten volgend jaar de vergunning te krijgen en dan hopen we rond juni open te gaan."



Pocahondas

NIEUWVEEN – Pocahondas, het bedrijf van Rita en Kees de Vos dat al drie dierenpensions telt, gaat 'in de paarden'.

“We konden een mooi paardenbedrijf overnemen”, vertelt Rita. “BloklandStables: een sport- en instructiestal met alle faciliteiten die een paardeneigenaar maar kan wensen. Daar wonen we nu ook bij en het is heerlijk. Als ik hier in de keuken zit, kijk ik uit op de rijbaan. Wij hebben zeker wel wat met paarden. Mijn dochter en ik hebben altijd recreatief gereden en ik heb mijn koetsiersbewijs. Op 21 november hadden we een open dag en ondanks het slechte weer was het ontzettend druk en gezellig. Een paardenpension is een heel andere tak van sport dan honden en katten, maar wat ons betreft is het een prima aanvulling.”

Pets & Co Jonkman

ZWOLLE – In januari bestaat Pets & Co Jonkman veertig jaar. Job Jonkman is van plan dat groots te gaan vieren, maar dat doet ze niet alleen: “Zonder een goed team red je het niet”, vertelt ze. “Als je drie winkels hebt, ben je afhankelijk van je medewerkers en die van mij zijn goud waard. Ze zijn bekwaam, betrokken, zetten de schouders eronder. Ik wil even benadrukken hoe blij ik daarmee ben.”

Het had allemaal heel anders kunnen lopen, want eigenlijk was het 't plan dat Job niet tussen de dieren, maar tussen de computerschermen had gezeten. “Ik studeerde marketing en communicatie”, vertelt ze. “Maar toen ik tijdens mijn stage op kantoor terecht kwam, vond ik het toch wel ontzettend saai. Heel wat anders dan de drie dierspecialzaken van mijn ouders, waar ik opgroeide en als klein meisje heel vaak te vinden was. Mijn ouders begonnen veertig jaar geleden met een winkel in de Thomas à Kempisstraat en na verloop van tijd kwam daar een winkel bij aan de Van der Capellenstraat. De derde winkel begonnen ze zo'n twaalf jaar geleden in winkelcentrum Stadshaven. Toen ik klaar was met mijn opleiding zei ik tegen mijn vader: ‘Mag ik eens een halfjaartje met jou meedraaien, kijken wat het nou precies inhoudt, die winkels?’ Ik ben nooit meer weggegaan.”

Een jaar of zes geleden nam Job de winkels van haar ouders over en tijdens de algemene ledenvergadering van Dibevo mocht ze de oorkonde voor het veertigjarig bestaan in ontvangst nemen. Job: “Helaas konden we daar niet bij zijn maar vorige week kregen we de oorkonde thuisgestuurd en we zijn er hartstikke trots op. Mijn ouders zijn nog wel betrokken hoor, mijn vader doet bijvoorbeeld de administratie van de drie winkels. Want ik zelf zit nog steeds veel liever op de winkelvloer dan op een bureaustoel.”

EduPet

VEENENDAAL – Educatiecentrum EduPet, een onderdeel van Prins Petfoods, introduceert in januari de nieuwe vijfdaagse cursussen ‘Fokkerij Hond’ en ‘Fokkerij Kat’.

Deze opleidingen zijn uniek door hun brede opzet en hoge (hbo-)niveau en zorgen ervoor dat honden- en kattenfokkers goed zijn voorbereid op de toekomst als het gaat om deskundig fokken, problemen voorkomen en dierenwelzijn. Ervaren docenten combineren wetenschappelijke verdieping met praktische kennis, zodat een fokker zijn dieren up-to-date en optimaal voorbereid kan grootbrengen en begeleiden. Deze cursussen zijn er niet alleen voor bewuste honden- en katteneigenaren maar ook voor dierenartsen en paraveterinair die meer willen weten over de fokkerij, en voor andere belangstellenden die hun kennis willen verbreden of opfrissen. Kijk voor meer informatie op www.edupet.nl



FOTO: JANINE VERSCHURE

Vobra Special Petfoods

ROTTERDAM – Vobra Special Petfoods is door de Nationale Business Succes Award uitgeroepen tot winnaar 2015 in de honden- en kattenvoedingsbranche.

Vobra Special Petfoods is producent van de merken CaroCroc, Casa-Fera, Impress Your Dog en Sanimed, en maakt ook privatelabelvoeding. Volgens de nominatiecommissie van de Nationale Business Award heeft Vobra zich ontwikkeld tot een toonaangevende onderneming. “Vobra Special Petfoods speelt goed in op de nieuwste ontwikkelingen in honden- en kattenvoeding”, aldus Robert Zwaan van de nominatiecommissie. “Zij weet haar grote kennis van diervoeding uitstekend te combineren met een klantgerichte aanpak.” Maatschappelijk verantwoord ondernemen staat bij Vobra hoog in het vaandel. De onderneming heeft duidelijke normen en waarden en neemt verantwoordelijkheid voor het milieu en de sociale context. “Zo wordt er veel aandacht besteed aan hergebruik van water en lucht en heeft men enkele elektrische auto's in gebruik. Ook bij de recente aanschaf van een nieuwe extruder is goed gelet op de energiezuinigheid”, aldus Zwaan.

INTERVIEW: WIM TOMEY

Een gesprek met **Wim A. Tomey** is een avontuur...



... niet omdat deze alleskunner op het gebied van aquaristiek het zijn gesprekspartner moeilijk maakt of vanwege zijn vocabulaire, maar omdat Wim Tomey zo veel prachtige verhalen weet te vertellen. Over zijn reizen naar de meest exotische oorden, over vissen, reptielen, hun oorsprong en hun huisvesting, én over zijn leven. Dat vooral qua ervaringen rijk was, en gelukkig nog steeds is.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

84

levensjaren telt hij intussen, en hoewel zijn geest zo helder is als het glas van zijn aquarium, laat zijn gezondheid de laatste tijd te wensen over. Wim Tomey doorstond een aantal zware operaties, maar elke keer krabbelde hij uit het dal. Veerkracht en doorzettingsvermogen tekenen deze levende legende binnen de aquaristiek en terraristiek, die samen met zijn vrouw in een gezellige bovenwoning in Den Haag woont. Voor iemand die zo slecht achter de geraniums past als Wim Tomey was revalideren een straf, maar gelukkig loopt hij weer, zit hij opnieuw achter zijn computer, voert hij de regenboogvissen, wandelt hij weer op straat én is hij weer actief als keurmeester van de NBAT (Nederlandse Bond Aqua Terra). "Afgelopen zaterdag heb ik voor het eerst sinds lange tijd weer gekeurd", vertelt hij. "Daar heb ik van genoten. Ik heb het kweken van vissen opgegeven en verre reizen zal ik voorlopig niet maken. Daarom wordt het keurmeesterschap eigenlijk nog belang-

rijker dan het al was. Aquaristiek is mijn lust en mijn leven, ik denk niet dat ik dat kan missen."

Prachtige dingen gezien

Wim Tomey is al ruim een halve eeuw keurmeester bij de NBAT, hij gaf meer lezingen dan een vis schubben telt en zag meer landen dan een popster. "Rond 1970 vroegen de Singaporezen mij of ik hen wilde adviseren over de opzet van viskwekerijen", vertelt Tomey. "Het was mijn taak om de mensen daar te adviseren hoe je een kweek- en exportbedrijf opzet en een correcte bedrijfsvoering handhaaft. Een van de basisregels daarbij is, en dat geldt voor elk land en elke cultuur: geen disciplinaire verzorging, geen winst. Er waren daar toen maar enkele viskwekers. Veel soorten vissen en planten werden gewoon uit de natuur betrokken. Ik had contacten bij de ambassades van Sri Lanka, Indonesië en de adviesverlening groeide dusdanig dat ik een bescheiden eenmansbedrijf kon beginnen. Ik heb heel veel gereisd, gaf advies op het gebied van zoet- en zeewatersvissen,





Wim Tomey bij zijn paludarium met de zevende generatie zelfgekweekte *Melanotaenia parkinsoni* regenboogvissen.

planten, reptielen en amfibieën. Indonesië was het tweede land waar ik mocht adviseren. Ik zwierf door de Indonesische archipel en zocht in de prachtige natuurlijke wateren naar vissen en planten. Ook ben ik een van de weinigen die ooit gedropt is in de binnenlanden van de staat Kelantan, in Maleisië. Daar leefden nog stammen van aboriginals, zonder cultuur, godsdienst of kleding aan hun lijf. Zij leerden mij veel over de natuur en hoe ze op jacht gingen. Daar leerde ik schieten met een blaaspijp. Rond 1980 was ik in tropisch Peruaans Amazonië, waar ik verbleef in het oerwoud als gast van een houtskoolbrander. Deze man wees me op een fraai gekleurd gifkikkertje en dat bleek een juweeltje. Ik nam het mee naar Nederland en het wordt nu nog steeds gekweekt. Het diertje draagt mijn naam: *Ranitomeya reticulata*. Ik heb prachtige tijden gehad, onvergetelijke dingen gezien en een rijk leven gehad."

Kwestie van observeren

Vandaag de dag zijn de vele landen die Wim Tomey ooit bezocht uitgegroeid tot belangrijke exportlanden. Tomey leerde ondernemers hoe belangrijk het is levende have goed te verzorgen, hij toonde ze het belang van rust, reinheid en regelmaat en vertelde honderden keren dat wild-

vang prima kan zijn, maar dat roofzucht de natuur vernietigt. Soms waren zijn adviezen voor de hand liggend, soms ook nieuw en innovatief. Tomey: "Op de Andamanen, een eilandengroep in de Indische Oceaan, stierven veel van de gevangen pincetvissen. Ze werden met versneden mossel-vlees gevoerd. Dat is op zich prima voedsel, ware het niet dat pincetvissen om te kunnen eten daaraan moeten kunnen trekken, plukken en bijten. Wanneer je een gekookte mossel gewoon in het water deponeert, snappen de vissen het spelletje niet. Ik leerde de exporteurs de mosselen aan een satéprikker te spiesen en deze tussen het koraal vast te zetten. Al snel begonnen de pincetvissen aan het mossel-vlees te nippen en trokken daar steeds kleine stukjes vanaf die ze wel opaten. Voedselprobleem opgelost, kwestie van observeren."

Bord voor hun hoofd

Op een gegeven moment stonden er in huize Tomey zo'n 32 aquaria, zowel zoet- als zeewater, maar ook in reptielen en amfibieën heeft Tomey zich verdiept. "We hadden hier een tropenkamer met van alles erin, vertelt hij. "Ik kweekte heel veel soorten en verdiepte mij in de biologie van kikkers. Die hobby deelde ik met mijn goede vriend dr. Alex Ploeg,

HS  aqua

 Kinshi
金獅

Naast onze eigen merken, verdelen wij ook de volgende A-merken exclusief voor de Benelux:

EHEIM

O.S.I.

Premium Fish Food

 AQUARIUM
aquatlantis

JUWEL
AQUARIUM

 Aquarium
Systems
We create your best solutions

Tropical
Marine
Centre

HOBBY

 **Dupla**

Back to Nature

**PENN
PLAX**

AQUA EL

akva stabil

 **SICCE**
made in Italy

Smulders
wholesale



Groothandel Smulders B.V. is
ruim **42 jaar** dé totaalleverancier
in aquarium- en vijverproducten!

Ons assortiment bevat
meer dan **7000 artikelen** uit
voorraad leverbaar!

Bestellingen worden
binnen **24 / 48 uur** bezorgd
in de **hele Benelux!**

Wilt U producten **verkopen met marge**,
neem dan vrijblijvend contact met ons op:

info@smulders.nl

T. +31-43-364 2387

www.smulders.nl

F. +31-43-350 9350

Smulders Wholesale Burg. Visschersstraat 130, 6235 EM Ulestraten, Nederland

omgekomen bij de ramp met de MH17; we missen hem nog altijd."

Wim Tomey kan zich er oprecht over verbazen dat er dierenbeschermers zijn die vinden dat het houden en kweken van terrariumdieren en tropische vissen aan banden gelegd moet worden. "Die mensen hebben een bord voor hun hoofd", zegt hij. "Ze realiseren zich kennelijk niet dat heel veel soorten verdwenen zouden zijn als mensen ze niet gekweekt hadden. De biotopen van veel dieren zijn vernietigd en worden nog steeds bedreigd. Een aantal soorten leeft nog en bleef behouden dankzij kwekers. Natuurlijk, bepaalde dieren horen niet in een huis. Ook ik vind het abnormaal om een krokodil in een badkuip te houden maar veel echte liefhebbers houden hun dieren onder condities waardoor ze langer leven dan in de natuur gebruikelijk is. Als je weet dat veel dieren in de natuur sterven omdat hun biotoop er niet meer is, dan snap ik niet hoe je kunt overwegen om het houden van dieren als vissen, reptielen en amfibieën te verbieden."

Waterman

Toen Wim Tomey een jaar of vier was, lag hij al aan de slootkant om vissen te vangen. "Mijn vader had destijds

"Heel veel soorten zouden verdwenen zijn als mensen ze niet gekweekt hadden."

al een vijver en aquaria in de tuin", vertelt hij, "en ik vond het prachtig. Op zondag liepen we door de stad om mijn grootouders te bezoeken en ik rende dan – in mijn korte broek – steevast naar de aquariumwinkel van 'naturalist' Holgen in de Prinsenstraat. Dat was toen al een prachtige aquariumspeciaalzaak en

ik heb daar heel wat uurtjes doorgebracht. Ik stam nog uit de tijd dat er nauwelijks kant-en-klaarvisvoer was; we moesten alles zelf uitvinden en watervlooien scheppen in de wateren om ons heen. Sinds 1959 ben ik bondskeurmeester van de NBAT, ik heb nog meegewerkt aan hun eerste keuringsreglementen. Binnen de NBAT ben ik degene die het langst terug kan kijken."

Ook Dibevo heeft vele jaren dankbaar gebruikgemaakt van de kennis van Wim Tomey. Hij verzorgde de aquariumcursus bij de 'Stichting Dibevo Vakopleidingen' en was examiner. Tomey heeft veel artikelen geschreven, enkele boekjes geproduceerd en bezit een grote verzameling fotomateriaal. "Eigenlijk heb ik mijn hele leven in en aan het water doorgebracht", zegt hij, "maar ik ben dan ook geboren in januari: onder het sterrenbeeld Waterman." ←



Ranitomeya reticulata, het gifkikkertje dat vernoemd is naar Wim Tomey.

FOTO: WIM TOMEY



Wim Tomey demonstreert de werking van een blaaspijp.



Emiel Huibers (links) en Thieu Laeven

HINT INTERNATIONAL

Ondernemen omdat het léúk is



Toen Emiel Huibers en Thieu Laeven dit jaar voor het eerst op de Dibevo-Vakbeurs stonden, handelden zij volgens het principe *veni, vidi vici*. Hun noviteit, de Brio 35 Aquaponics, kwam, zag en overwon. De Best of show-award van de Dibevo-Vakbeurs, oftewel de prijs voor het meest bijzondere, nieuwe product staat nu in 's-Hertogenbosch.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

“**E**n of dat leuk is!” grijnst Thieu Laeven. “Toen Emiel en ik gingen samenwerken, hebben we veel gepraat over onze filosofie, wat we belangrijk vinden. Wij zijn er allebei van overtuigd dat je plezier moet hebben in wat je doet. Werken in deze branche, wás al leuk. Sinds ik zelfstandig ondernemer

ben, werd ik al elke ochtend met een glimlach wakker. Maar deze award heeft ervoor gezorgd dat die glimlach de hele dag niet meer verdwijnt!”

Toen Emiel Huibers in 2010 voor zichzelf begon, werkte hij al een jaar of zeven in de Dibevo-branche. “Ik had een aantal doelen voor ogen”, vertelt hij. “Ik wilde doen waar

ik goed in ben: mooie producten ontdekken en ervoor zorgen dat die een markt vinden. Daarvoor reis ik de hele wereld over. Ondertussen werken we met een team van vijf mensen en twee internationale partners. Bedrijven die internationaal willen groeien, hebben daarvoor vaak niet de mankracht en de kennis in huis. Hint International heeft ervaring met internati-

onale handel, een uitgebreid netwerk, we kennen de markt en hebben een prima neus voor goede producten.”

Prima neus

Dat van die goede neus klopt als een bus, dat blijkt uit het feit dat de Brio 35 – een innovatieve combinatie tussen een design-aquarium en een plantentuin – werd uitgeroepen tot beste noviteit van de Dibevo-Vakbeurs. Maar voor een van de eerste producten waar Hint International mee aan de slag ging, had Emiel eigenlijk nauwelijks een neus nodig. De kwaliteit van de honden- en kattenvoeding van Schesir ruik je namelijk zelfs zonder neus. “Het natvoer voor de kat is wat dat betreft echt beroemd”, vertelt hij. “Dat ruikt niet alleen naar de allerbeste tonijn, het is de allerbeste tonijn. Kakelverse stukken vis die in de fabriek in drieën worden verdeeld: afvalstukken gaan richting het budgetvoer, en van de mooiste stukken verdwijnt de ene helft in blikjes voor humane consumptie en de andere helft in blikjes van Schesir. Als je zo’n blikje opentrekt, zie je geen verschil met verse tonijn van de visboer. Je zet er zo je tanden in.”

Eyecatcher

Ook in het geval van de Brio 35 was Emiel al snel overtuigd van de kracht en de mogelijkheden van dit product. “Het werd bedacht en ontworpen door Robin Plante”, vertelt hij. “Dat is een Canadees die jaren bij Hagen Aquatic Products werkte. Robin begon voor zichzelf met als doel een heel bijzonder aquarium op de markt te brengen, waarbij functionaliteit misschien nog wel belangrijker was dan design. Hij wilde een aquarium dat ‘zelfvoorzienend’ is, waar je nauwelijks onderhoud aan hebt maar dat een sieraad is in de woonkamer. Wat dat betreft is de Brio 35 aan alle kanten een succes. Het bijzondere van deze combinatie tussen een aquarium en een plantentuin is dat beide ecosystemen elkaar in stand houden. De afvalstoffen van de vissen leveren de voeding voor de planten. Daardoor hoeft je niet of nauwelijks te verschonen, alleen moet het water soms worden bijgevuld. En hoewel Robin in eerste instantie functionaliteit voor ogen had, is het hem wel degelijk gelukt om van de Brio 35 een echte eyecatcher te

maken. Het ziet er strak en gelikt uit, mensen vinden het geweldig.”

Toen Emiel dit aquarium voor het eerst zag, was hij verkocht. “Robin Plante is een designer, geen verkoper of zakenman, maar een Japans bedrijf was bereid te financieren en zo raakte de cirkel rond. Ik kreeg de vraag of ik de verkoop in Europa en Rusland wilde doen en dat wilde ik maar al te graag. Maar de timing was dramatisch. De dollarkoers stond op 1,34 en nadat we in 2014 op Interzoo kwamen, is hij nog twintig procent gezakt. Dat zorgde ervoor dat bedrijven aarzelden om te investeren, het was lastig om een afzetmarkt te vinden, het ging allemaal niet snel genoeg. En toen kwam Thieu om de hoek kijken.”

Thieu om de hoek

“Wij voetballen samen”, vertelt Thieu. “En daarna praatten we vaak samen over ondernemen, over waar wij mee bezig waren. Ik hoorde Emiels verhaal over dat supraaquarium en ik wilde graag zien waar hij het over had. Toen ik de Brio 35 zag, werd ik er verliefd op. Ik was geen aquariaan, ik had thuis een bak met goudvissen, maar ik vond (en vind) dit echt een pracht ding. Emiel en ik kregen het erover of ik de distributie in de Benelux wilde opstarten, en ik kón geen nee zeggen. Dit is echt zo’n product waar je niet langs kunt lopen zonder even je pas te vertragen. Het is mooi, functioneel, en als je mensen uitlegt waarvoor dat tuintje is, die ‘urban eco garden’, en hoe vissen en planten er samen voor zorgen dat het systeem werkt, is er bijna niemand die niet even denkt: had ik dat maar thuis. Je wilt niet weten hoe vaak ik al mensen heb horen zeggen: ‘Ik heb niks met vissen, maar dit zou ik zo thuis neerzetten.’”

Nadeel

Hint International – het bedrijf van Emiel – heeft de Europese en Russische verkooprechten van de Brio, en Bogo – het bedrijf van Thieu – is de distributeur in

de Benelux. “De interesse in dit aquarium is groot”, vertelt Thieu. “Zeker sinds de vakbeurs. Dankzij deze award krijgen wij de kans om in Nederland te laten zien hoe mooi het werkt, en we merken dat het ook buiten Nederland aanslaat.” Emiel: “Zweden, Denemarken en Finland hebben veel belangstelling, in Zwitserland wordt de Brio 35 al goed verkocht en ook in Duitsland en Frankrijk loopt het prima. Het leuke van dit aquarium is dat niet alleen beginners, maar ook ervaren aquarianen er blij van worden.”

“De Brio 35 heeft maar een nadeel”, zegt Thieu, “het aquarium bevat maar 35 liter water. Veel ervaren aquariumliefhebbers willen toch een grotere bak, meer en grotere vissen. Binnenkort worden die ook op hun wenken bediend.”

Op dit moment is Robin Plante bezig met de ontwikkeling van de Brio 250. Net als zijn kleinere broertje is dit een aquarium-systeem met ecotuin. “Maar het bevat 250 liter water”, zegt Thieu. “Het gaat nog wel even duren voordat het klaar is, maar we hopen volgend jaar op Interzoo een conceptversie te kunnen laten zien.”

Missie geslaagd

“Ik vond aquaria altijd al mooi”, zegt Thieu. “Maar sinds ik me met dit product bezighoud, begrijp ik die aquarianen steeds beter. Ik kan me vinden in hun fascinatie. Ik heb gepraat met specialisten op het gebied van aquascaping en ik snap nu helemaal waar de passie vandaan komt. Aquaristiek is een hobby die je bij de kladden grijpt. Mede dankzij de Brio 35 is wat mij betreft de missie geslaagd: ik doe werk dat ik vooral léuk vind.”

Emiel: “Gelukkig is het in de meeste gevallen zo dat wij mensen goed zijn in dingen die we leuk vinden. Dan bekwaam je jezelf er haast automatisch in en hoeft je jezelf nooit een spreekwoordelijke schop onder je kont te geven om aan de slag te gaan. Het ‘echte’ werk van Hint is het internationaal sourcen, en wegzetten of naar Nederland halen van merken. Dat is elke keer een avontuur, en reken maar dat dat leuk is!” ←



De neuzen dezelfde kant op, de handen gewassen



De zaal was afgeladen vol tijdens de 79ste ledenvergadering van Dibevo. Alle stoelen bezet (bij de lezing van hondencoach Jeroen Oomen moesten er zelfs stoelen bij), alle oren gespist, neuzen in dezelfde richting en ... alle handen gewassen. Om te weten waar dat laatste op slaat, moet je echt even verder lezen. Dat levert je meer op dan alleen schone handen.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

Zoals elke ledenvergadering van Dibevo begon de middag met de sectiebijeenkomsten van de detaillisten en verzorgers, en de leveranciers en fabrikanten. Bij de laatste groep praatte subsidioog Frank de Winter zijn toehoorders bij over de vele mogelijkheden waarmee ondernemers subsidie kunnen krijgen, bijvoorbeeld als ze nieuwe innovatieve producten op de markt brengen. Bij de detaillisten en diervverzorgende bedrijven had hondencoach Jeroen Oomen een mooi verhaal over de parallellen tussen het 'opvoeden' van honden, en van klanten en personeel. "Je kunt je nog zo mooi voordoen," vertelt hij, "maar een hond fop je niet. Het enige wat je kunt doen om iets van hem gedaan te krijgen, is jouw gedrag aanpassen. Met blaffen en dreigen red je 't niet. Niet bij honden, niet bij je medewerkers en al zeker niet bij klanten."

Jaarrede Joost de Jongh

Dibevo-voorzitter Joost de Jongh begon het officiële gedeelte met het doorpraten van de jaarstukken en het vaststellen van de begroting voor 2016. Zijn jaarrede begon met het feit dat de Dibevo-vakbeurs voortaan eens per

twee jaar plaatsvindt. Maar gelukkig: dat wil niet zeggen dat er in 2016 niets te presenteren, verkopen of te leren valt. "Volgend jaar, als we het tachtigjarig bestaan van Dibevo vieren", vertelt hij, "organiseren we twee dagen, op zondag en maandag, 'ondernemersdagen'. Daar zullen meer dan genoeg mogelijkheden zijn om producten te presenteren en te verkopen, maar ook zal Dibevo zorgen voor een stuk kennisoverdracht. De Dibevo-Vakbeurs is er dan weer in 2017."

Andere veranderingen die zich in het jubileumjaar 2016 gaan voltrekken betreffen het *Dibevo-Vakblad* en de website. Die krijgen een nieuwe uitstraling die past bij een organisatie

die tachtig jaar jong is. Daarnaast gaat Dibevo de grens over. "We hebben ook ondernemers in België veel te bieden", vertelt Joost de Jongh. "Steeds vaker breiden Belgische bedrijven hun werkgebied uit naar Nederland, terwijl ook Nederlandse bedrijven de Belgische markt willen betreden. Wij gaan ons vakblad en de contacten die wij nu al hebben met Belgische overheidsinstellingen inzetten om Vlaanderen te veroveren."

Haaien de sigaar

Uit het 'hamerhaaienverhaal', dat bepaald geen sprookje is, blijkt overduidelijk wat Dibevo allemaal voor haar leden kan doen: Een Dibevo-lid kreeg opdracht om twaalf



Jeroen Oomen: "Schreeuwen geeft schreeuwen, en vechten geeft vechten: als je doet wat je deed, dan krijg je wat je kreeg."

hamerhaaien te leveren aan een dierentuin in Istanboel. De haaien kwamen naar Nederland, Nederland gaf een exportvergunning af op basis van de gezondheidsverklaring maar toen bleek dat Turkije de gezondheidsverklaring niet accepteerde. Omdat (en nu komt het) er op het formulier *kruisjes* in de vakjes stonden, in plaats van *streepjes*. De haaien dreigden de sigaar te worden, omdat de Nederlanders niet in staat leken hun computer schuine streepjes te laten printen in plaats van kruisjes. “Ik heb contact opgenomen met de directeur van de NVWA”, vertelt De Jongh, “een prima oplossingsgerichte vent die ik al jaren ken. Ik vertelde hem dat dankzij zijn medewerkers, die zeggen dat kruisjes wel kunnen en een diagonale streep niet, die haaien vast zaten in Nederland. En dat het vervelend zou zijn als bijvoorbeeld De Telegraaf lucht zou krijgen van dit ‘paarse krokodilverhaal’. Na twee dagen stond er een diagonale streep en konden de haaien Turkije in. Dus: ben je ondernemer en lid van Dibevo, en heb je een probleem, klop bij ons aan. Daar zijn we voor.”

Prof. dr. Frans van Knapen

Prof. dr. Frans van Knapen is dierenarts en hoogleraar aan de Universiteit Utrecht, én hij maakt (net als Dibevo-voorzitter Joost de Jongh) deel uit van de Raad voor Dierenaangelegenheden. Van Knapen is een autoriteit op het gebied van zoönosen: ziektes die kunnen worden overgedragen van dier op mens. Dat leverde als sluitstuk van de ledenvergadering onder andere een aantal ‘vieze plaatjes’ op. Van een dame met koepokken, een hand met ecthyma of ‘zerebekjes’ en een foto van een vreemd uitzien kinderoog. “Daar kom ik later op terug”, belooft Van Knapen.

Daar ga je dood van

Veel mensen krijgen eitjes binnen van Toxocara, spoelwormen van hond en kat, en de gevolgen daarvan kunnen verstrekkend zijn. “Wij slapen met dieren in bed”, zucht Van Kna-



Frans van Knapen:
“Een hond die je gezicht of je handen likt: hoe haal je het in je hersens.”

pen. “Veel honden en katten hebben een vaste slaapplek op het donzen dekbed. 45 procent van de katten mag op het aanrecht. Stel je voor: die kat poept op zijn bak, begraaft de rommel en daarna springt-ie op de plek waar jij zometeen je appel neerlegt. Weet je wat je dan eet? Stronti!”

Als dat op de toehoorders is ingewerkt, vervolgt hij zijn verhaal. “Likken, dat vinden we schattig. Een hond die je gezicht of je handen likt: hoe haal je het in je hersens. Ik heb ooit iemand bij een EHBO-instructie horen beweren dat als je een wond hebt, en niet de

middelen om die te ontsmetten, dat je dan een hond die wond moet laten uitlikken. Weet je wat er dan gebeurt? Daar kun je dood aan gaan!”

Eerlijke en oneerlijke drollen

Natuurlijk is er nooit sprake van knikkebollen tijdens een Dibevo-ledenvergadering, maar mocht iemand het de voorgaande avond laat hebben gemaakt, was hij na deze woorden klaarwakker. Spoelwormen van hond en kat kunnen ervoor zorgen dat mensen ziek worden. “Ik heb wat met hondenpoep”, zegt Van Knapen. “Zo’n simpele, eerlijke drol, die daar gewoon ligt. Wist je dat het in ons omringende landen heel gewoon is om de stront van je hond op te ruimen? Alleen wij Nederlanders willen er niet aan. Alleen als iemand kijkt, dan ruimen we hem wel op.”

Veel oneerlijker vindt Van Knapen de poep van katten. “Katten begraven de boel in de zandbak. Waar kinderen gezellig het zand zitten te zeven. Nadat zo’n spoelwormetje door iemand in zijn mond wordt gestopt, komt er een larve uit en die gaat op doortocht door het lichaam. Door de darmwand heen, naar de organen of een andere plek waar hij het gezellig vindt. Zo’n *Larva migrans* kan ook terecht komen in een oog” – en daar is de foto van het vreemd uitzien kinderoog weer – “en daar kun je blind van worden.”

Handen wassen

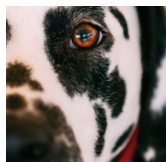
Om dergelijke ellende te voorkomen, is er volgens Van Knapen een aantal vrij simpele oplossingen. Structureel ontwormen van honden en katten, informatie opzoeken over dit onderwerp op www.escapp.eu (en downloaden en uitdelen aan je klanten) én: handen wassen. Van Knapen: “Met water en zeep. Weet je wat ik altijd tegen mijn kinderen vertelde? Net zo lang wassen als het liedje ‘lang zal ze leven’ duurt. Dus niet klooiën met water, maar goed, grondig wassen. Elke keer als je een dier hebt aangeraakt en altijd voordat je gaat eten.” ←

Frank de Winter: “Als ondernemer weet je vaak helemaal niet wat de mogelijkheden zijn om subsidie te krijgen. Veel mensen laten geld liggen omdat ze door de bomen het bos niet meer zien.”



Besluit houders van dieren

Cursuscentrum Dierverzorging biedt vakbekwaamheidscursussen aan voor alle diergroepen. Deze cursussen voldoen aan de eisen volgens het nieuwe Besluit houders van dieren.



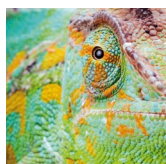
START 21 maart 2016

Honden en katten



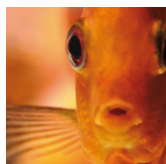
START 18 januari 2016

Overige zoogdieren



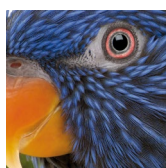
START 4 januari 2016

Reptielen en amfibieën



START 25 januari 2016

Vissen



START 11 januari 2016

Vogels

Kijk voor meer informatie op www.cursuscentrum.nl/besluit.

ALGEMENE LEDENVERGADERING

Lang leve de jubilarissen!



Tijdens de algemene ledenvergadering van Dibevo
werden de volgende jubilarissen gehuldigd:



Frans Zomer, directeur van Emax, nam de oorkonde in ontvangst vanwege het 25-jarig Dibevo-lidmaatschap. Emax Nederland uit Barneveld is vooraanstaand leverancier van onder andere geregistreerde diergeneesmiddelen, verzorgingsproducten en veterinaire voeding voor honden en katten, die allemaal via het dieren-speciaalzaakkanal bij de consument terechtkomen.

Discus Verwey uit Woerden blijkt al 62 jaar lid te zijn. De heer en mevrouw Verwey krijgen een oorkonde, een fles wijn én een mooie bos bloemen mee naar huis.



Dierengilde Wielens is 25 jaar lid van Dibevo. Dibevo waardeert het zeer dat de heer Wielens de reis vanuit Haaksbergen naar het NBC te Nieuwegein ondernam, om zijn oorkonde persoonlijk in ontvangst te nemen.

Antos, specialist in snacks en kauwproducten voor hond en kat uit Zaltbommel, is 25 jaar lid van Dibevo. Antoon Steegers neemt hier de oorkonde in ontvangst.



Peter Hemerik van Aquariumhuis Parva uit Leiden is veertig jaar Dibevo-lid. Hij ontvangt niet alleen een oorkonde, wijn en bloemen, maar zoals u ziet ook wat wijze woorden van Dibevo-voorzitter Joost de Jongh.



Aqvainnova

Nieuw assortiment in vitro planten
beschikbaar vanaf januari!



Per
15 cups
een mooie
displaydoos
cadeau!

Verkrijgbaar via:
Ruinemans Aquarium BV of direct bij **Aquaflora**.



Ruinemans Aquarium B.V.

**MEER KEUS &
BETERE KWALITEIT**



Het grootste assortiment

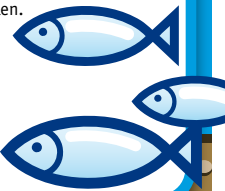
Ons assortiment omvat altijd 900 soorten zoetwatervissen die wij importeren uit 25 verschillende landen. Met een voorraadcapaciteit van ruim 1 miljoen vissen grijpt u nooit mis. Door onze optimale kwaliteit en klantbegeleiding kunt u uw afdeling in topconditie brengen en houden. Tevens verzorgen wij 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



Zo eenvoudig zijn vijvers!

EHEIM – nu ook in het vijversegment
Techniek – voer – watercare



EHEIM Benelux
Amsterdamsestraatweg 29 B
NL-1411 AW Naarden
harm.vanunen@eheim.com
tel. 0031 (0)35 6949249



Verdere informatie vindt u onder
www.so-einfach-geht-teich.de

EHEIM

Nieuwe Dibevo-leden

In de maanden november en december zijn er elf bedrijven lid geworden van Dibevo. We stellen hen graag aan je voor. We heten alle ondernemers hartelijk welkom!

PETS PLACE NUNSPEET

de heer J.G.E. Koerhuis
Harderwijkerweg 24
8071 GA Nunspeet

PETS PLACE ERMELO

de heer J.G.E. Koerhuis
Dr. Holtropstraat 130
3851 JM Ermelo

PETS PLACE HARDERWIJK

de heer J.G.E. Koerhuis
Nassaulaan 14
3843 DC Harderwijk

WELLANTCOLLEGE MBO

mevrouw A.C.M.L. Westendorp-
de Kort
Randhoeve 2
3992 XH Houten



DIERENHOTEL LIESBOSCH

de heer S. Markovic
Leursebaan 430 A
4839 AP Breda

CITAVERDE COLLEGE

de heer P. Claessen
Louis Eijssensweg 5
6049 CD Herten

STICHTING AERES GROEP

mevrouw G.J.M. Kruijer
Postbus 245
6710 BE Ede

FAUNATICS B.V.

HODN THE BIRD FAMILY
de heer J.P.J. van Helden
Venrayseweg 128 A
5961 NT Horst



LIAN'S DIERENWERELD

de heer A.A. van Tilburg
Elisadonk 104
4707 EG Roosendaal

ANINED

de heer D.I. Robbmond
Emmastraat 45
3181 GC Rozenburg

PETS&CO LOSSER

de heer T. Elfrink
Brinkstraat 4a
7581 GC Losser

Jubilerende 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

BOKA DIER & TUIN

mevrouw A. Boerkamp
Oijzenweg 51
5346 SP OSS

DISCUS FAUNA PLAZA

de heer P.G.J. Six
Wilgenweg 19
3421 TV OUDEWATER

SHCN DIERENUITVAART BV

de heer A.A.H. van de Arend
Ambachtshof 6
2632 BB NOOTDORP

HONDENPENSION DRIEHUIS

de heer A.W.M. van der Zanden
Eerselseweg 24
5511 KM KNEGSEL

10 JAAR LID

KATTENPENSION PET PORT

de heer P. Bracht
J. Rontgenlaan 14
2264 VV LEIDSCHENDAM

DOBEY LANDGRAAF

mevrouw S. Siemers
Gatestraat 77
6373 LP LANDGRAAF

DOBEY SITTARD

de heer C.H.M. Blonden
Steenweg 47
6131 BC SITTARD

DIERENPENSION DE WILBERT

de heer W.J.P. Bertens
Bredaseweg 68
4861 TD CHAAM

DISCUS DE LIER

de heer M.G. Schuler
Hoofdstraat 11
2678 CE DE LIER

PETS PLACE VOORBURG

de heer J.G.S. Droog
Kon. Julianaplein 28
2274 JE VOORBURG

DIERENVERZORGINGSCENTRUM ZUNDERDORP

mevrouw Y.C. Stapelkamp
Termietergouw 12
1027 AD AMSTERDAM

DOBEY NIEUWEGEIN

de heer T. Haspels
p/a Eiteren 105
3401 PS IJSSELSTEIN

15 JAAR LID

BUBBELS B.V.

de heer C.A.G. Jongeneelen
Volvweg 25
4631 SR HOOGERHEIDE

TUINCENTRUM VAN DEN HURK & ZN

de heer T.H.A.M. van den Hurk
Honddijk 11
4101 NP CULEMBORG

FAUNALAND BEUNINGEN

mevrouw W.A. Wouters-Bentham
Kerkplein 108
6641 BH BEUNINGEN

VAN HET LUISSELSHOF

de heer J. Bergman
Luissel 6
5282 JD BOXTEL

ENERGIQUE

de heer J. van der Linden
Wetterkant 10
8401 GC GORREDIJK

H. KLIJN VOOR DIER & TUIN B.V.

de heer J.P.M. Klijn
Hogevaart 93
5161 PM SPRANG CAPELLE

DE DIERENSPECIALIST STEVENSHOF

de heer R. Bon
Stevensbloem 1-3
2331 JA LEIDEN

PET NEEDS

de heer R. Theijssen
Choorstraat 49
2611 JE DELFT

25 JAAR LID

PETS PLACE ALPHEN AAN DEN RIJN

de heer M.E. Verbeek
Ridderhof 35
2402 EN ALPHEN AAN DEN RIJN

35 JAAR LID

DOG & CAT SUPPLY

de heer S.H.E. van Loggum
Martin Luther Kinglaan 332
1111 LP DIEMEN

FAUNALAND BERBEN XL

De heer M.A. Mol
Stationslaan 71
8071 CL NUNSPEET

WEKELIJKS OP MAAT GELEVERD

VISSEN

PLANTEN

VIJVER PRODUCTEN

AQUARIUM PRODUCTEN

ONE STOP VOORDEEL **AQUADISTRI**

- planten, vissen, toebehoren
- één bestelling, één levering
- bestelgemak en lagere voorraad
- wekelijks op maat geleverd
- eigen geconditioneerd transport
- vaste vertrouwde chauffeurs
- scherpe prijzen
- vanaf € 195,- franco
- maandelijkse superaanbiedingen

0168 - 408 333 • verkoop@aquadistri.com
www.aquadistri.com



RUIJSBROEK BV

SINDS 1953 IN MAASLUIS



- ▶ **TOPKWALITEIT SINDS 1953**
- ▶ **GROTE SORTERING**
- ▶ **DESKUNDIG ADVIES**

Wij zijn als leverancier van tropische- en koudwatervissen en planten één van de oudste groothandelaren in Nederland.

Siervisgroothandel Ruijsbroek BV

Noordvliet 159 | 3142 CL Maassluis

tel: 010-5915955 | e-mail: info@ruijsbroek.com

website: www.ruijsbroek.com

Topkwaliteit levend voer – Diepvriesvoer – Easy life producten



- * Persoonlijke aandacht
- * Uniek en toch divers
- * Service voorbij de voordeur

**Groothandel in Dierbenodigdheden
knaagdieren - vogels - vissen - waterplanten**



Kunt u dit lezen en spreekt U dit aan?
Neem dan contact met ons op:
033-2538486 of info@animal-fun.nl

Niets missen?

facebook.nl/dibevo



5 TIPS

Advies geven aan hondeneigenaren



Een van de belangrijkste taken van een dierenspecialist is het goed informeren van klanten.

Helemaal als die klanten voor de eerste keer in hun leven een pup aanschaffen en gaan opvoeden.

Met goed advies kun je deze klanten aan je winkel binden, al voordat de pup er is. Maar dan moet je zelf natuurlijk wel van de hoed en de rand weten. Dierenarts en gedragsdeskundige Lenny Jelsma geeft tips.

TEKST: NATASJA SUSELBECK EN JANINE VERSCHURE | FOTO: JANINE VERSCHURE

Stel de juiste vragen

Lenny Jelsma: "Het is belangrijk dat mensen aandacht en tijd krijgen van iemand die goed doorvraagt en die met wat minder emotie dan bijvoorbeeld de fokker of andere hondeneigenaren, goed vragen kan beantwoorden.

Van welk ras is de pup, waarom koos jouw klant voor dat ras, wat weet hij ervan, heeft hij al vaker honden gehad, voorziet hij problemen, ziet hij ergens tegenop, waarom wilde hij een hond? Als je de juiste vragen stelt, kun je er heel snel achterkomen wat de behoefte van de klant en de pup is. Daarmee kun je als dierenspecialist het verschil maken tussen jou als specialist, en wat jouw klanten eventueel op internet of van de buurman horen."

1

Eerste kind

Qua emotie en financiën kun je het krijgen van een pup vergelijken met het krijgen van een eerste kind. Lenny: "Ouders geven aan hun eerste kind in het eerste jaar meer uit dan aan alle andere kinderen in alle andere jaren. Voor het allereerste kind in het eerste jaar heb je alles nodig. Hetzelfde geldt voor een nieuwe pup. Als mensen voor het eerst een hond kopen, zullen ze vooraf al benodigdheden aanschaffen. Je treft deze mensen dus al in je winkel voordat ze überhaupt de pup in huis hebben. Dat is natuurlijk prachtig, want dan kun je ze adviseren wat voor halsbandje een pup nodig heeft, welk voer en wat een bench is."

3

Neem de tijd

Vertel de aspirant-hondeneigenaar niet alleen dat hij een bench nodig heeft, maar ook waarom die bench belangrijk is, hoe je benchtraining doet en waar je de bench het best kunt neerzetten. De puppeigenaar moet het gedrag van zijn hond beïnvloeden en de dierenspecialist kan ervoor zorgen dat de eigenaar het juiste gedrag naar de pup gaat vertonen. Door goed advies te geven en bovenal: door de tijd te nemen voor dat advies.

2

Aandacht voor ontwikkeling

In de ontwikkeling van de hond vanaf de geboorte tot ongeveer anderhalf jaar zit een aantal belangrijke 'adviesmomenten'. Wat moet de nieuwe puppeigenaar weten – en daarmee ook de dierenspecialist – voordat de pup in huis komt, de eerste weken als de pup er is, en als de pup alweer een paar maanden ouder is. Vertel je klanten bijvoorbeeld dat het verstandig is om de pup eerst hetzelfde voer te geven als hij gewend was bij de fokker en dit langzaam af te bouwen voordat er op ander voer wordt overgegaan. Maar ook hoe de zindelijkheidstraining eruitziet, wat het belang van spelen is, hoe je een halsbandje gebruikt en een pup leert aan de lijn te lopen.

4

Boodschappenlijstje

Lenny: "Het is heel handig om een boodschappenlijstje klaar te hebben liggen, met daarop de must haves voor elke nieuwe puppeigenaar. Zie je een klant een nieuwe halsband kopen, vraag dan waar deze voor is. Gaat het om een pup dan kun je dat lijstje geven. En als ze dan toch bij je in de winkel zijn, zorg dan dat ze goed voorgelicht en met een zo compleet mogelijke hondenuitset de deur uitgaan."

5



Of ik meer omzet kan halen uit aquaristiek? **Geen idee**

Heb je een dierenspeciaalzaak? En draait elke productgroep een omzet waar je u tegen zegt? Niet? Zou je het dan handig vinden als je elk kwartaal kunt zien wat er in ons land met de omzet van andere dierenspeciaalzaken gebeurt? Of bijvoorbeeld de omzet in hondenvoer, kattenbakvulling, papegaaienspeelgoed of aquaristiek bij de collega's in je regio groeit of daalt? Ten koste van welk ander product, en wat daarvan de oorzaak is? Belangrijke informatie die jou het ondernemen gemakkelijker kan maken, omdat deze gegevens inzicht bieden in trends en ontwikkelingen in de markt of jouw regio. Daardoor kun je je aanbod nóg beter afstemmen op de vraag. En dat is waar het allemaal om draait, nietwaar?

.....

Ben jij een snurker of een slimmerd?

Ben je een slimmerd én lid van Dibevo? Meld je dan vandaag nog aan voor de Monitor dierenspeciaalzaken. [Ga naar dibevo.nl/monitor](https://dibevo.nl/monitor)

BEDRIJF IN BEELD: EHEIM

Het sleutelwoord is harmonie



Aan het begin van de zestiger jaren van de vorige eeuw vond Gunther Eheim de aquarium-buitenfilter uit; een uitvinding die de aquaristiek voor iedereen toegankelijk maakte. Deze uitvinding leidde tot een bedrijf waar alles in het teken staat van harmonie. Harmonie tussen is en water, mens en natuur, en tussen bedrijf en klanten.

TEKST EN FOTO: JANINE VERSCHURE

Het bedrijf van Gunther Eheim groeide als Cabomba en in 1993 nam Eheim de aquariumfabriek Mp over. In 2002 volgde Jäger, producent van aquariumverwarmers en sinds 2012 worden zowel Mp als Jäger onder de naam Eheim op de markt gebracht. Electro Nova vertegenwoordigt al sinds 1963 Eheim als importeur op de Nederlandse markt.

Kosten verlaagd, lijnen verkort

Om de afnemers van Eheim nog beter van dienst te kunnen zijn, bundelden Eheim en Electro Nova de krachten en werd Eheim Benelux opgericht. De afnemers van Eheim in de Benelux worden voortaan direct vanuit Duitsland beleverd, waardoor kosten verlaagd – en de lijnen tussen producent en afnemer verkort worden.

De contactpersonen van Electro Nova, Harm

en Jeroen van Unen traden in dienst bij Eheim Benelux zodat de goede relaties met zowel groot- als detailhandel voortgezet konden worden. “Goede relaties met klanten zijn voor elk bedrijf van levensbelang”, vertelt Harm van Unen. “Door deze nieuwe constructie willen we deze banden verder uitbouwen. De wereld om ons heen verandert in snel tempo en met de oprichting van Eheim Benelux denken wij klaar te zijn voor een succesvolle toekomst.”

Ambitie

Gebhard Mang, wereldwijd salesdirector van Eheim, vertelt: “Het is de ambitie van Eheim om totaalleverancier te zijn voor alles wat binnen de Dibevo-branche met water te maken heeft; zowel op het gebied van de aquaristiek als voor de tuinvijver. Wij zullen de komende jaren verrassen met nieuwe innovatieve producten op het gebied van zowel zoet- en zeewateraquaris-

tiek als voor de tuinvijver. Zo brengen we begin dit jaar een hele serie producten voor de tuinvijver op de markt, bestaande uit techniek, voer en watercare. Wij besteden bovengemiddeld veel aandacht aan de techniek; Eheim is de enige in de markt die daarop zeven jaar garantie verleent. Ons voer is van premiumkwaliteit en de waterverzorgingsproducten hebben – met uitzondering van biocide – een biologische werking. Daarnaast besteedt Eheim veel aandacht aan de verpakking.”

Harmonie

Harm van Unen: “Van mensen wordt in deze hectische tijden veel verwacht, iedereen moet presteren. Om de druk van onze prestatieaanspraak te kunnen volhouden heeft de mens afleiding nodig en wat is er nu mooier dan een stukje natuur in de woonkamer? Aquaria zijn volgens wetenschappelijk onderzoek rustgevend. Niet voor niets staat in wachtruimten van vele ziekenhuizen en instellingen een aquarium. De laatste jaren heeft de aquaristiek zich steeds meer tot een lifestyle ontwikkeld. Het uiterlijk van aquaria moet aansluiten op de huidige woontrends. Soms heeft de aquaristiek de naam een moeilijke hobby te zijn maar met de beste techniek en natuurlijk een goed advies van de vakhandel is een mooi aquarium voor iedereen bereikbaar. En zeg nu zelf: wat is er mooier dan een stukje natuur in huis?”

Gebhard Mang: “Het harmonisch samenleven van mens, dier en natuur staat centraal in ons dagelijks denken en handelen. Daarbij stellen wij ons als doel een verantwoordelijke omgang met de natuur te verbinden met een moderne lifestyle. Dat streven naar harmonie vind je terug in alles wat wij doen: klanttevredenheid is de maatstaf. Daarom maken wij producten met een hoge kwaliteits- en veiligheidsstandaard, en vinden wij de goede band en fijne samenwerking met onze klanten heel belangrijk.” ←



Gebhard Mang en Harm van Unen.



FRONTLINE,[®] vertrouwde naam voor bestrijder van ‘on-sexy’ ongedierte



Het is niet anders: parasieten bij huisdieren zijn bepaald niet sexy en veel consumenten vinden het geen feest om een antivlooien- of tekenmiddel te kopen en toe te dienen. Dat ze belangrijk zijn, dat weet die consument echter wel degelijk. En daar zit ‘m nou net de crux voor de dierenpeciaalzaakondernemer.

TEKST EN FOTO’S: JANINE VERSCHURE

“**D**e kennis over vlooiën en teken bij winkeliers wordt steeds beter”, vertelt Martijn Rommertz, Product Manager Companion Animals bij Merial. “Wij doen veel moeite om ons product zo goed mogelijk te ondersteunen, onder andere door een uitgebreide klantenservice, brede inzet van onder andere tv en print media, en onze winkelwagenactie. Dat blijkt zijn vruchten af te werpen, bijna iedereen kent Frontline, maar toch blijkt dat er onder consumenten nog fabels heersen. Wij horen echt verhalen van mensen die hun dier een spot-on over het voer gaven, of menen het over de vacht te moeten uitsmeren. Wat dat betreft kunnen dierenpeciaalzaakondernemers bergen verzetten. Zij kunnen, door hun klant goed voor te lichten, een stuk onzekerheid wegnemen. Wanneer het jou lukt om hem te overtuigen van het belang van

parasietenbestrijding – en daar helpen wij als Frontline graag aan mee – dan ben jij als winkelier opeens heel belangrijk voor die klant. Dát is wat de verkoop van antiparasitaire middelen kan doen voor je winkel.”

Merial Select Partner programma

Merial werkt met het Select Partner programma. Er zijn nu 366 winkeliers binnen dat programma, en die kregen elk een individuele training

DINGEN DIE ZE NOG NIET WISTEN

Martijn: “Wij blijven hameren op het verwachtingspatroon van de consument. Die koopt Frontline omdat hij geen vlooiën wil in zijn huis en op zijn dier, maar het is ontzettend belangrijk om te weten wat er in dat huis of op het huisdier van die klant aan de hand is: wat verwacht jouw klant van de vlooiënbestrijding? Want als mensen een product toedienen en daarna – in hun huis, op een ander dier of op het dier dat ze behandeld hebben – nog vlooiën zien, trekken ze vaak de conclusie dat het product zijn werk niet deed. Daarom is het zo belangrijk om elke keer weer de cyclus van de vlooi en de teek uit te leggen. Daarbij is het zaak te vertellen dat de belangrijkste besmetting niet de vlooiën zijn die de eigenaar op het dier ziet, maar de vrijwel onzichtbare groei van de eitjes, larven en poppen in de omgeving. Dan weten je klanten precies waar ze aan toe zijn.



Over Merial

Merial ontstond in 1997, door de fusie tussen het Franse bedrijf Rhône Mérieux en het Amerikaanse MSD AgVet. Het hoofdkantoor van Merial bevindt zich in Lyon, Frankrijk. Merial is bij de dierspeciaalzaakondernemer met name bekend van Frontline, maar het bedrijf voert een enorme range, voor een deel bedoeld voor productiedieren en paarden, en voor een deel bestemd voor het dierenartsenkanaal. Merial is actief in meer dan 150 landen en heeft wereldwijd zo'n 6500 medewerkers.

Brokken&Zo

Dierspeciaalzaak Brokken&Zo is een van de Select Partners van Merial. Ina van Vliet van Brokken&Zo vindt dat er vele voordelen zijn aan het partnerprogramma. "Frontline heeft regelmatig leuke acties voor klanten en ook als ondernemer kom je in aanmerking voor mooie kortingen." De training die Ina en haar medewerkers kregen van Merial was zeker de moeite waard: "Vaak weten winkeliers wel hoe het zit met vlooiënbestrijding en de cyclus van de vlo, maar je moet er niet vanuit gaan dat de consument dat ook allemaal weet. Met de feitelijke informatie van Merial wordt het heel eenvoudig om klanten te overtuigen van het belang van parasietenbestrijding. Ik hoor nog regelmatig mensen zeggen dat Frontline niet meer zou werken, dat vlooiën er resistent tegen zijn en het is heel belangrijk om een goed verhaal klaar te hebben waarmee je dat ontkracht. En dan merk je heel vaak, als jij dat goede verhaal vertelt, dat klanten nauwelijks nog aarzelen en gewoon een verpakking Frontline mee naar huis nemen." Ina maakt het regelmatig mee dat klanten wanhopig aan de balie staan, met het verhaal dat ze een vlooiënplag in huis hebben. "In de zomer na de vakantie, maar ook 's winters als de verwarming weer aangaat", vertelt ze. "Ik heb hier echt mensen gezien die praktisch in tranen waren, die hun eigen lichaam wilden gaan behandelen en zich geen raad wisten. Wanneer je ze dan helpt en vertelt dat ze dit probleem nooit meer zullen hebben als ze voortaan elke vier weken Frontline gebruiken, heb je er een klant voor het leven bij."

over vlooiën en teken. Die training wordt bij de winkelier zelf gegeven en is bedoeld voor het hele team. "Geregeld dachten mensen dat die training voor hen niet nodig was", vertelt Martijn. "Maar steeds weer blijkt dat ondernemers er achteraf erg positief over zijn. Een van de andere voordelen van ons partnerprogramma is dat winkeliers een variabele bonus kunnen krijgen die afhangt van een aantal parameters. Een daarvan is het meedoen aan alle acties van Frontline, en het plaatsen van promotiematerialen in de winkel. Door deze bonus en partnership proberen we een win-winsituatie te creëren voor zowel de winkelier als voor ons."

Tevredenheidsgarantie

Nieuw is de tevredenheidsgarantie van Frontline Combo. Martijn: "Daarbij kunnen consumenten, eventueel op advies van hun winkelier, contact met ons opnemen. Onze klantenservice staat de klant graag te woord en in tachtig procent van de gevallen hangt die klant tevreden op. En je weet: als een klant nooit een probleem heeft is dat prima. Maar wanneer jij een probleem naar volledige tevredenheid op kunt lossen, houd je daar een klant voor het leven aan over. Als blijkt dat doorbehandeling met Frontline Combo de klacht kan oplossen, dan sturen we gratis een verpakking op. Mocht dat niet tot het gewenste resultaat leiden, wordt het een *fleabuster case*, waarbij we op huisbezoek gaan om de oorzaak van het probleem te vinden. In het onwaarschijnlijke geval dat de klant dan nog steeds niet tevreden is – iets wat overigens nog nooit gebeurd is – krijgt hij zijn geld terug."

Sampleprogramma

Binnen het Select Partner programma is onlangs het 'Sample Programma' in het leven

geroepen, speciaal bedoeld voor consumenten die nog niet bekend zijn met de kracht van Frontline Combo. Martijn: "Op de speciale website beantwoorden ze drie simpele vragen om een gratis pipet Frontline Combo aan te vragen. Het leuke is echter dat ze de pipet niet thuisgestuurd krijgen. Wij willen juist dat de consument met zijn dier naar de dichtstbijzijnde Select Partner van Merial gaat. Daar krijgt het dier dan de pipet toegediend. Zo weten we dat toediening op de juiste manier gebeurt, dat de winkelier de juiste vragen kan stellen en dat de consument een goed verhaal krijgt." Het sampleprogramma van Frontline Combo startte in juni 2015 en tot nu toe zijn er zo'n 2330 coupons uitgedeeld.

Frontline Petcare: wel degelijk sexy

Wanneer een naam zo bekend is als die van Frontline, is het bijna jammer om daar niet 'meer mee te doen'. We hadden het al over het feit dat parasietenbestrijding bepaald niet sexy is. Cosmetica uit Frankrijk is dat echter wél en dat is een van de redenen dat Frontline komt met een bijzondere uitbreiding van hun productportfolio: FRONTLINE PETCARE. Martijn: "Shampoos, vachtverzorgingsproducten en balsems voor hond en kat. De uitstraling past bij onze merkbekendheid, waardoor de consument ze met hetzelfde goede gevoel, dezelfde gemoedsrust in zijn winkelmandje doet als onze parasietenbestrijders. Frontline Petcare omvat shampoos en verzorgingsproducten voor alle soorten en kleuren vachten, maar ook bijvoorbeeld een tekentang en pootjesbalsem. Daarmee wordt Frontline in één klap een complete speler voor de dierspeciaalzaak met een vertrouwde naam, en wel degelijk 'sexy'." ←

Huid & haar



De huid is een eigenaardige structuur. Zij is het grootste orgaan van het lichaam en bij de meeste huisdieren goed beschermd met een dikke laag haren. Die bescherming is essentieel voor een goede gezondheid. Een beschadigde huid leidt tot grote problemen en als grootste orgaan kan de huid ook gezondheidsproblemen laten zien.

Reden genoeg om haar in de beste conditie te houden.

TEKST EN FOTO: STIJN PETERS, DIERENARTS

De huid bestaat uit verschillende lagen met cellen met elk hun eigen functie. Van- onder wordt de huid ondersteund door vetweefsel. Daarop ligt een laag van stevig bindweefsel met vezels, waarvan onder meer collageen

een belangrijke bouwstof vormt. Het bindweefsel vormt een goede ondergrond voor bloedvaten, haren, zenuwen en talgklieren die uiteindelijk diep weggeborgen zitten in de huid. In het bindweefsel bevinden zich ook heel veel ontstekingscellen, een verdedigingslinie tegen binnendringers. Direct op de vezellaag begint de buitenste laag van de huid. De cellen die hier groeien ontwikkelen zich uiteindelijk tot de beschermende buitenkant. De binnenste lagen cellen zijn met vezels stevig aan elkaar verankerd. Keratine speelt daarbij een zeer belangrijke rol. Hoe meer de huidcellen naar buiten worden verplaatst, hoe minder

vitaal ze worden. Uit die stervende cellen komen allerlei stoffen vrij die worden gebruikt om de huid te verstevigen en te beschermen. Het zijn vetten met namen als ceramide en cholesterol die tussen de cellen komen te liggen. Zij voorkomen dat de huidcellen loslaten, uitdrogen, maar

ook dat vocht en ziekteverwekkers kunnen binnendringen. Dat is ook wel nodig, want tussen de meest oppervlakkige laag van dode cellen leven vele soorten bacteriën en schimmels. Hier komen regelmatig nieuwe bacteriën en schimmels in terecht die proberen de huidbarrière binnen te dringen.

Stinken, drogen of wassen

Een van de meest gestelde vragen is wanneer een pup mag worden gewassen. De hondengeur is vaak hetgene waar de kersverse hondenaar het meest aan moet wennen. Wassen heeft een behoorlijke invloed op de buitenste huidlagen. De meest evidente, en meestal de reden van wassen, is dat verontreinigingen met vuil, bacteriën,



Wanneer ook de diepere lagen van de huid zijn aangetast, ontstaan korsten en laten de haren los.

schimmels en virussen worden afgespoeld tijdens het wassen. Zeep in shampoos helpt hieraan mee. Zeep heeft ook invloed op de beschermende vetten die tussen de cellen liggen en daarmee op de aanhechting van de buitenste cellagen. Regelmatig wassen met zeep leidt tot constante verwijdering van de vetlaag en verhoogt daarmee het risico op uitdroging van de huid. Geen huid wordt zo vaak blootgesteld aan zepen als de die van de mens. Desondanks heeft niet iedere persoon een uitgedroogde huid. Dit geeft aan dat er uitgeknipte processen zijn die de huid helpen te herstellen van de schade die het gebruik van zeep geeft. Hoewel het voor een nieuwe huidcel slechts een maand duurt om uiteindelijk de buitenkant van de huid te bereiken, is dit te lang om de gevolgen van het wassen tegen te gaan. Daarom krijgen huidcellen hulp van de talgklieren. Die scheiden constant grote hoeveelheden vetten en wasachtige stoffen uit die tussen de huidcellen terechtkomen en de oorspronkelijke laag met vetten aanvullen. Een gezonde huid kan om die reden regelmatige wassingen goed aan. Zeker wanneer de gebruikte shampoos voedende ingrediënten bevatten.

Beter wassen dan plukken

Voor veel trimmers is het inmiddels wel duidelijk dat wassen van een hond minder ernstige gevolgen heeft dan plukken. Bij het plukken worden de haren uit de haarzakjes getrokken. De haarzakjes bevinden zich namelijk in de onderste huidlagen. Tijdens het plukken beschadigen de haarfollikels, maar ook de bovenliggende huidlagen. Het herstel van deze structuren duurt vele malen langer dan het herstel van de vetlaag van de huid. Dit is ook de reden dat er tijdens de huidige trimmersopleiding veel aandacht wordt besteed aan de voordelen van wassen ten opzichte van plukken. Daarbij is vaak het advies om vooral losse haren te verwijderen met grove kammen of door te wassen.

Vanbuiten of vanbinnen

Er zijn allerlei oorzaken die de huid kunnen beschadigen. Schilfering van de huid treedt op wanneer de buitenste lagen met cellen te snel loslaten. Wordt de huid in de diepere lagen beschadigd dan worden het dikke korsten waardoor de huid een meer schurftig uiterlijk krijgt. Is ook de bindweefsel laag onder de huid aangetast dan laten haren los en ontstaan kale plekken. Daarmee valt een groot deel van de beschermende functie van de huid weg. Bacteriën, schimmels en virussen kunnen een onbeschermde huid aanvallen. Ze kunnen definitief op de huid verblijven, totdat de onderliggende oorzaak van de huidbeschadiging wordt aangepakt.

Een beschadigde huid moet je ondersteunen. De meeste diereigenaren melden zich bij de dierenarts wanneer ze afwijkingen bij hun dier zien. Het is heel logisch dat gekozen wordt voor middelen die de huid van de buitenzijde aanpakken, zoals shampoos. Vaak

Bacteriën, schimmels en virussen kunnen een onbeschermde huid aanvallen. **Ze kunnen definitief op de huid verblijven, totdat de onderliggende oorzaak wordt aangepakt.**

krijgt de eigenaar ook het advies om vetten zoals schapenvet of visolie aan de voeding toe te voegen. Toevoegingen die speciaal zijn samengesteld voor dieren met huidklachten zijn volgestopt met hoge gehalten aan omega 3-vetzuren en antioxidanten zoals vitamine E. Door specifieke vetten in de voeding te verhogen worden deze meer gebruikt als bouwstof. Daarmee beïnvloed je ook de samenstelling van de vetten tussen de huidcellen en verbeter je de huidkwaliteit. De huid van veel dieren kan op die manier weer gaan glanzen, meer dan met andere soorten vetten.

Shampoos kunnen diverse ingrediënten bevatten die de huid ondersteunen. Vaak wordt gebruikgemaakt van (plantaardige) toevoegingen die naast het verwijderen van vuil ook effectief zijn bij de bestrijding van bacteriën en schimmels. Ook kun je allerlei toevoegingen gebruiken die de huid ondersteunen. Vetten in de shampoo blijven achter op de huid en ondersteunen de vetlaag. Onderdelen van granen worden ingezet omdat zij van nature een jeukstillende werking hebben en zo voorkomen dat een dier zijn huid beschadigt door te blijven krabben. Parfums zorgen vaak voor een verbetering van de huid en zijn geur.

Een bijzondere huidbehandeling zijn druppels of zalven met vetten die op de huid worden aangebracht. De vetten in dergelijke druppels en zalf lijken sterk op de vetten die talgklieren uitscheiden. Hierdoor worden ze op dezelfde manier tussen de huidcellen verwerkt en kan de huid zich herstellen. ←



Schilfers zijn een eerste teken dat de bovenste huidlagen en de vetlaag van de huid verzorging nodig hebben.

BEDRIJF IN BEELD:
CURSUSCENTRUM DIERVERZORGING BARNEVELD

Bewust vakbekwaam

Cursuscentrum Dierverzorging Barneveld is een onderdeel van Groenhorst Barneveld. Niet alleen mbo-ers maar ook volwassenen met een honger naar kennis weten de weg naar dit kenniscentrum te vinden. Groenhorst Barneveld is voor de zesde keer op rij gekozen als beste AOC van Nederland en biedt onderdak aan zo'n 1850 studenten. Cursuscentrum Dierverzorging leidt zo'n 1500 cursisten per jaar op. Bijvoorbeeld om het 'bewijs vakbekwaamheid' te behalen.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

Het begint al met de entree van Groenhorst Barneveld en het Cursuscentrum Dierverzorging Barneveld, die je nadert via de walk of fame. Deze walk of fame kun je zien als een 'rode loper' naar kennis. In het straatwerk richting de ingang van dit kenniscentrum staan voetafdrukken van prominenten uit de dierenbranche. Zo sieren de blote voeten van onder andere Dierenbescherming-directeur Frank Dales, Artis-directeur Haig Balian en Dibevo-voorzitter Joost de Jongh de toegang tot Groenhorst Barneveld. Verder wordt de Walk of fame opgeleukt door de voetafdrukken van onder andere prominenten van de faculteit Diergeneeskunde, LTO Nederland, Safaripark Beekse Bergen en de Nederlandse paardensportbond de KNHS.

Ben je de entree eenmaal gepasseerd, dan nader je een bijzondere receptie, uitgerust met prachtige aquaria. Het opleidingsinstituut is voorzien van de modernste faciliteiten en heel veel dieren. Zo leven er in Barneveld niet alleen honden, katten, konijnen, kleine



Jan Hartman, vogelman in hart en nieren.

knagers, aquariumvissen en terrariumdieren, maar ook de meest prachtige kromsnnavels, alpaca's en stokstaartjes.

Veel te halen in Barneveld

Het Cursuscentrum Dierverzorging biedt meer dan 125 cursussen en opleidingen, en meer dan 2000 praktijkleerbedrijven hebben nauw contact met Cursuscentrum Dierverzorging en Groenhorst Barneveld. Onder andere de opleiding tot dierenambulancemedewerker en dierfysiotherapeut worden exclusief in Barneveld gegeven en bij het Cursuscentrum Dierverzorging kun je laten scholen in 'gedragstherapie hond of kat', of je kennis over 'voeding, beweging of gezondheid' perfectioneren. Ook voor ondernemers binnen de Dibevo-branche valt er veel te halen in Barneveld. "Groot voordeel van het Cursuscentrum is dat onze organisatie onderdeel uitmaakt van een groter geheel, dat is de Aeres Groep", zegt Bas Emmerik, manager van het Cursuscentrum Dierverzorging. "Daardoor vind je er alle kennis en kunde die je je maar voor kunt stellen. Omdat het Cursuscentrum zelf klein en flexibel is, en de lijnen kort, kunnen wij snel schakelen. Toen duidelijk werd dat het Besluit houders van dieren er kwam, zijn wij direct gaan bouwen aan de cursussen die nodig zijn om te voldoen aan de vakbekwaamheidseisen."

Besluit houders van dieren

In het Besluit houders van dieren – onderdeel van de Wet dieren – staan nieuwe regels voor onder andere de huisvesting en verzorging van huisdieren. Voortaan moet iedereen die bedrijfsmatig huisdieren verkoopt, aflevert, opvangt of fokt, kunnen aantonen dat hij vakbekwaam is. Zo'n bewijs van vakbekwaamheid krijg je door een erkende opleiding te volgen bij een gecertificeerde instelling. Een van de onderwijsinstellingen waar je dit kunt doen, is Cursuscentrum Dierverzorging Barneveld.

Bas Emmerik: "Wij bieden cursussen aan over alle diergroepen, dus honden en katten, overige zoogdieren, reptielen en amfibieën, en vissen en vogels. Door de vele praktijkfaciliteiten op ons eigen terrein leer je bij ons door te 'doen'. Wij hebben een terrarium- en een aquariumafdeling, een dierenartsenpraktijk met acht volledige praktijkruimtes, een compleet ingerichte dierenpeciaalzaak, heel veel dieren. Maar bovenal hebben wij docenten die bruisen van de passie. Allemaal specialisten op hun gebied, mensen die alles weten van bepaalde dieren en diergroepen, die met niets anders bezig zijn dan met vogels, aquaristiek of terrariumdieren."

Geschiedenis

Eind jaren tachtig ontstond een groeiende behoefte aan scholing voor personeel in de agrarische - en dierverzorgingssector. Daarom bundelden in 1989 IPC DIER Barneveld en Groenhorstcollege cursuson onderwijs de krachten. Onder de naam Dierverzorgings Cursussen Barneveld (DCB) gingen ze cursussen aanbieden voor deze sectoren. Het aanbod bestond in die tijd voornamelijk uit 13 cursussen voor dierenartsassistenten en kinderboerderijmedewerkers. Dit aanbod groeide gestaag van 20 in 1992 tot zo'n 40 cursussen in 1996. In 1997 veranderde de naam in 'Cursuscentrum Dierverzorging Barneveld'.

Groenhorst Barneveld/ Cursuscentrum Dierverzorging

- werd in 2014 compleet verbouwd en vernieuwd;
- heeft bijna 1850 leerlingen en 1500 cursisten;
- heeft ruim 2000 dieren;
- is 7,5 hectare groot;
- heeft in pandig onder andere een dierenartsenpraktijk, hondenkennel, cattery, hondenschool, dierenpeciaalzaak;
- heeft 26 dierenartsen in dienst;
- meer dan 150 opleidingen en cursussen;
- is uitgeroepen tot TOP-opleiding dier.

Open dagen

Komend jaar kun je bij Groenhorst Barneveld en Cursuscentrum Dierverzorging een aantal keren terecht voor informatie, rondkijken en kennismaken. Open dagen zijn er op 29 en 30 januari en op 12 maart, en op 31 mei is er een informatieavond. Kijk voor meer informatie en aanmelden op www.opendagbarneveld.nl.

Opleidingen door experts

Bas: "Niet zelden worden onze docenten gezien als de experts van Nederland en benaderen zij ons omdat ze graag bij ons een opleiding willen gaan geven. Zo is dr. ir. Kor Oldenbroek, onder andere bekend uit de rashondenwereld een expert op het gebied van genetica. Hij geeft bij ons de opleiding erfelijkheidsleer. Dr. ing. David van Doorn, een autoriteit op het gebied van voeding paard, heeft ons benaderd om bij ons een cursus te geven. Dat zegt iets over onze positie in de markt en onze relatie met de sector."

Cursuscentrum Dierverzorging heeft zo'n 26 dierenartsen in dienst. Bas: "Die geven onder andere les op het gebied van diergezondheid en hygiëne, en ze verzorgen de opleiding tot paraveterinair dierenartsassistent. Voor de cursussen voor het bewijs van vakbekwaamheid geven zij onder andere de specialistische lessen anatomie, gezondheidsleer en fysiologie. 'Onze' dierenartsen hebben allemaal een onderwijsbevoegdheid. Dat wil zeggen dat ze niet alleen expert zijn op hun eigen vakgebied, maar ook de didactische vaardigheden hebben om al die kennis over te brengen op de cursisten en studenten."

Vogelman

Een van die docenten die bruisen van de passie is Jan Harteman, bestuurslid van Aviornis, en vogelman in hart en nieren. Jan groeide zo'n beetje op tussen de vogels en was als klein jochie al gek van alles wat vleugels heeft. "Ik geef de praktijklessen volièrevogels", vertelt hij, "en een deel van de lessen over kippen en watervogels. Het afgelopen jaar hebben we veel uren gestoken in het ontwikkelen van de cursus Vakbekwaamheid Vogels. Door de jaren heen is er op onze school al ontzettend veel aan cursusmateriaal geschreven en ontwikkeld, en de basis blijft vaak wel gelijk. Een kanarie at twintig jaar geleden al zaden, en dat doet-ie nog steeds. Maar aan de andere kant is de huisdierenwereld constant in beweging. Er komen andere wetten en regels, nieuwe inzichten voor wat de betreft de omgang met en het hanteren van vogels. Dat maakt het ontwikkelen en actueel houden van lesmateriaal een hele uitdaging. Het is ontzettend belangrijk dat je als ondernemer niet alleen op kunt schrijven hoe je correct omgaat met levende have, maar dat je ook bijvoorbeeld kunt laten zien hoe je een vogel hanteert, checkt of hij gezond is en zijn geslacht bepaalt. Dat leer je niet uit boeken, dat leer je door het in de praktijk, hier op school, te doen." ←

Nieuw: Lara Little Monsters, verwennerij voor kleine deugnieten

Elke kat haalt weleens wat deugnieten uit en wat doen we dan: we wijzen hem terecht, meestal met een kwinkslag. 'Jij klein monster, grote deugniet, ...' Niet voor niets lanceert Versele-Laga, na het succes van de vernieuwde Lara droge en natte voeding, nu ook een even aantrekkelijk gamma kattensnacks. Lara Little Monsters zit in een mooie, opvallende verpakking. Lara Little Monsters biedt een gevarieerd aanbod van tien smakelijke snacks waaronder drie krokante Crocks met een smeuijge vulling, twee knapperige Crunchy's, twee verse Filets en drie malse Sticks. Elke snack heeft zijn eigen overheerlijke smaak. Ook aan gebruiksgemak geen gebrek dankzij de handige verpakkingen. Lara pakt uit met een monsterlijke lanceringsactie. Bij aankoop van twee Lara snacks ontvangt de klant een unieke promocode waarmee hij gratis een gepersonaliseerde smartphone-cover of een fotoalbum kan maken. Het perfecte geschenk om ook de baasjes eens in de watten te leggen.

Voor meer informatie: www.versele-laga.com/lara



Prijzen Dibevo-verloting op stand Gebr. de Boon uitgereikt

De winnaars van de loterij tijdens de Dibevo-Vakbeurs op de stand van Gebr. de Boon zijn bekendgemaakt. Onder de klanten die tijdens de vakbeurs een actiepakket van de merken Tetra, 8in1 of Furminator aanschaffen, werd er iedere dag een originele Retrobike verloot. Namens Gebr. de Boon en Spectrum Brands zijn de prijzen uitgereikt aan de volgende winnaars: Avonturia De Vogelkelder Den Haag, Intratuin Duiven en Animalcenter Kaatsheuvel.

Vernieuwde Biofood Giant-brok

De vernieuwde Biofood Giant-brok is een volledige uitgebalanceerde natuurlijke hondenvoeding die vergroot is in omvang. Hierdoor is de brok beter afgestemd op grotere rassen en honden met schrokgedrag. Biofood Giant bevat onder andere kip, rund en zalm, natuurkruiden, zalm- en visolie, souplesse (glucosamine en chondroïtine) en een optimaal eiwit-/vetpercentage. De voeding ondersteunt de gevoelige gewrichten en spijsvertering van grote rassen. Omvang en vorm van de Biofood Giant-brok is speciaal ontwikkeld voor grote rassen, ter bevordering van het kauwen, ter verzorging van het gebit en voor een optimale voedselopname.

Voor meer informatie en productondersteuning

www.biofooddiervoeding.nl, info@biofooddiervoeding.nl of tel. 0512 - 54 19 20



In deze rubriek publiceren wij (voor zover daar ruimte voor bestaat) 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 commentariëren, 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

Microcash webshopkoppeling

De laatste jaren is het aanbod van dierenproducten op internet explosief gegroeid. Hierdoor zijn veel winkeliers op zoek naar een manier om hun assortiment online beschikbaar te stellen. De webshopkoppeling van Microcash stelt je in staat om zonder omkijken jouw artikelen (of een selectie hiervan) automatisch op te nemen in een webwinkel. Alle voorraad wordt tot op de seconde bijgehouden en gelijkgetrokken tussen de kassa en de webshop, waardoor online



nee-verkoop tot het verleden behoort. Als er vervolgens een bestelling is geplaatst dan wordt het personeel in de winkel via het kassasysteem direct hier op geattendeerd. Indien gewenst kan dan ook automatisch een kassabon worden aangemaakt met bijbehorende factuur voor de klant en om bij de tijd te blijven kun je deze factuur ook volledig geautomatiseerd per e-mail naar de klant sturen.

**Voor meer informatie: www.microcash.nl,
tel. 070 - 36 08 063**

Sta jij al op deze site?

HUISDIERSPECIALIST.NL - DE CONSUMENTENSITE VAN DIBEVO

ADVERTENTIE

BIOFOOD WENST U EEN GELUKKIG EN SUCCESVOL 2016!



NIEUW: BIOFOOD geperst mini – all life stages 5kg en geperst lam – all life stages 15kg. Beide brokken bevatten o.a. veel vlees, zalmolie en zijn tarwe- en glutenvrij. Voor alle hondenrassen, van pup tot senior.

OPGELET: In 2016 komt BIOFOOD met een geheel nieuw assortiment natuurlijke kattenvoeding. De voeding bevat o.a. veel vlees en vis, zalmolie, prebiotica inuline, yucca en is tarwevrij. Voor alle kattenrassen, van kitten tot senior.

Hond of kat.....BIOFOOD, natuurlijk het beste!



Tel: 0512-541920
www.biofooddiervoeding.nl

beaphar®

UITBREIDING
RANGE EN NIEUWE
VERPAKKING

No Stress

| Kalmeert en vermindert
ongewenst gedrag bij hond en kat

Zonder stress het
nieuwe jaar in!



NO STRESS HELPT BIJ VUURWERKANGST



Kalmeert
zonder te
versuffen



Een complete lijn die oplossingen biedt voor stressvolle situaties van korte en lange duur. Dankzij de verschillende toedieningswijze is voor iedere hond en kat een geschikt product.

Ideaal bij:

- vuurwerkangst
- reizen
- kennelbezoek
- dierenartsbezoek



Beaphar, de mensen die van dieren houden.

Beaphar Nederland BV | T 073 599 86 00 | www.beaphar.nl

