&VAKBLAD
Dibevo
6
HÉT VAKBLAD VOOR ONDERNEMERS IN DE GEHELE GEZELSCHAPSDIERENBRANCHE
* 2016 *

EPIGENETICA
Angst is wel degelijk erfelijk

DIERENHANDEL
“Illegale handelaren geven branche verkeerd imago”

RAUWVLEESVOEDING
Wat hebben ze toch tegen vers?

Ik zie, ik ruik, ik hoor...
Dibevo-vakdagen!

Nou, dat was me het weekje wel hè? Kijk ff op pag. 12 als je wil Daar staat alles over de Dibevo-vakdagen. Ik krijg er nu al zin in!

Groet!

Dibevo &VAKDAGEN 2016

DE DIBEVO-VAKDAGEN WORDEN MEDE MOGELIJK GEMAAKT DOOR:

Hofman animal care

beeztees

Dibevo &VAKBLAD
JAARGANG 62, NUMMER 6 - 2016

Colofon

Uitgever
Vereniging Landelijke Organisatie Dibevo
Postbus 94, 3800 AB Amersfoort
tel: 033-455 04 33, fax: 033-455 28 35
e-mail: info@dibevo.nl
website: www.dibevo.nl
bank: ING 685 062 287

E-mail redactie
redactie@dibevo.nl

Medewerkers aan dit nummer
Janine Verschure, Henk van Houwelingen, Stijn Peters, Nienke Oort, Jolanda van der Weert, Nicolette Biessels, Saskia Ober, Joost de Jongh, Gerard Voshaar.

Grafische vormgeving
Gerard Voshaar

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

Tekstcorrectie
Joy Storimans

Druk
Veldhuis Media, Raalte

Abonnementen
- Abonnementsprijs 2016 Nederland € 96,50 (8 nummers)
- Cursisten ondernemersopleid. € 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 geïnterviewden in artikelen een mening verkondigen die niet overeenkomt met die van jou als lezer. De redactie van het Dibevo-Vakblad benadrukt dat citaten in een interview ("...") de mening van de geïnterviewde vertegenwoordigen en niet per definitie die van Dibevo. Daarnaast is Dibevo niet verantwoordelijk voor beweringen en claims in advertenties.

Over Dibevo
Dibevo is de landelijke branche-organisatie 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

FSC www.fsc.org MIX Papier van verantwoorde herkomst FSC® C092667

IN DIT NUMMER

DIBEVO & DE BRANCHE
Nieuwtjes van/over Dibevo-leden 4

DE PAREL VAN FOKKER PETFOOD
Friends for life 9

COLUMN JOOST DE JONGH
Politiek ≠ werkelijkheid 11

DIBEVO-VAKDAGEN 30 & 31 OKTOBER
Right on track voor de Dibevo-vakdagen 12

VEILIG EN GEMAKKELIJK BETALEN
Dierenhotel Camping Kennels wint met pinnen 22

DE PAREL VAN DE JONG MARINELIFE
Vismedicijnen en voeding van Aquarium Munster 23

RAUWVLEESVOEDING
Wat hebben ze toch tegen vers? 24

ONDERZOEK FARM FOOD NAAR ALLERGIEËN
Voer en allergieën: welk advies kun je geven? 26

DE PAREL VAN OASE
Oase high line aquaria 27

ZIEKTEVERZUIM
Dibevo ZorgPortaal maakt vliegende start 28

DE PAREL VAN JOHNSON PETFOODS
Riverwood 29

BLIK OP DE DIERENHANDEL – DEEL 1
"Kleine illegale handelaren geven branche verkeerd imago" 31

BEDRIJF IN BEELD
Dierspecialist 36

DE PAREL VAN CARNIS
Geperste brok konijn 39

EPIGENETICA
Angst is erfelijk 40

DIBEVO & BELANGENBEHARTIGING
Uit Brussel, Den Haag en Amersfoort 42

DE PAREL VAN BIOFOOD
Biofood premium kattenvoeding 43

VONK DIERVOEDERS
Weten wat je wil 44

DE PAREL VAN HOFMAN ANIMAL CARE
Petsport-touwassortiment 47

HUISDIERENBIJSLUITERS
Laat het zien: je bent een pro! 48

KENNISMIDDAG AQUARISTIEK
Balans in de bak 51

DIBEVO & LEDEN
Nieuwe leden en jubilerende leden 52

PAREL VAN MERIAL
Frontline Pet Care 53

NIEUWE PRODUCTEN EN DIENSTEN
Noviteiten 55

Naturis presenteert

Zes spiksplinternieuwe soorten glutenvrije persbrokken!

GRANDIOZE INKOOPACTIE
voor winkels die het pakket in hun assortiment opnemen!

VOORDELEN
- ➜ Inzet van organische spoorelementen die beter benut kunnen worden door het lichaam.
- ➜ Ondersteunt een goede huid- en vachtconditie
- ➜ Eén eiwitbron

PUUR NATUUR PREMIUM QUALITY

Naturis® Hondenvoer

RIJK AAN OMEGA3 + 6 VETZUREN

NATURIS HONDENVOER | WWW.NATURIS.BE

INFO@NATURIS.BE | TEL. 0032 499176739

Nestlé

AMSTELVEEN – Nestlé, 's werelds grootste voedingsmiddelenproducent, bestaat 150 jaar. Het bedrijf, opgericht door Henri Nestlé en zijn vrouw Clémentine, is uitgegroeid tot een organisatie met wereldwijd meer dan 2000 merken.

Nestlé, in Nederland onder meer bekend van Maggi, Felix, Nescafé, Bros, Kit-Kat, Nestlé L'Atelier en Nan Optipro, zette in 1869 voet op Nederlandse bodem. Sindsdien is de verbondenheid met Nederland gestaag gegroeid.
Centraal in het bedrijf van Henri en Clémentine Nestlé stond hun missie 'caring about people'. En dat is 150 jaar later niet anders. "Het doel dat de oprichters zichzelf stelden, 'zorgen voor mensen', is tot op de dag van vandaag in onze organisatie voelbaar. Wij richten ons op voeding, gezondheid en welzijn van mensen en stellen dat centraal in het maken van onze beslissingen", aldus Marc Boersch, CEO van Nestlé Nederland. Met de huidige missie 'Good Food, Good Life' richt Nestlé zich op het verbeteren van levens door gezonde en smaakvolle voeding voor het dagelijks leven en alle momenten van de dag te bieden.

Koningin Juliana bezoekt Melkfabriek in Nunspeet 1954.

FOTO: NESTLÉ

Prins Petfoods

VEENENDAAL – Weten hoe de brokjes van je hond en kat worden gemaakt? Speciaal voor kinderen van zeven tot en met tien jaar hield Prins Petfoods op 4 augustus de Prins Kids Fandag. Prins hecht veel waarde aan educatie en vindt het belangrijk dat kinderen goed leren omgaan met dieren. Daarom geeft het familiebedrijf graag een kijkje in de keuken om te laten zien hoe honderd procent natuurlijke voedingen voor honden en katten worden gemaakt.

Pets&Co Colmschate

DEVENTER – Een groot artikel met foto's in *de Stentor* is de aanleiding dat we even contact opnemen met de Pets&Co van familie Zanting. Het gaat met name over Stephan, de zoon van Pets&Co-directeur Arjan Zanting en zijn echtgenote Miranda. Gaan zij hun winkel overdragen aan hun zoon?

"Niet op heel korte termijn hoor", lacht Miranda Zanting. "Te zijner tijd is dat wel de bedoeling, daarom heeft Stephan nu zijn vakbekwaamheidsbewijs voor vissen en vogels alvast gehaald. Binnenkort doet hij examen voor zoog- en knaagdieren. Stephan is twintig, maar echt bezig met zijn toekomst. Of het nu over vijf, tien of twintig jaar is dat Arjan en ik de winkel overdragen; Stephan is alvast klaar voor de toekomst. Toen Arjan en ik onze winkel begonnen was hij 21 en ik 19. Wat dat betreft zou het qua leeftijd dus zomaar kunnen."
Dat had heel anders kunnen lopen trouwens, want vorig jaar kreeg de zoon van Miranda en Arjan een ernstig auto-ongeluk. "Dat was heftig", zegt Miranda. "Stephan moest vier maanden stoppen met zijn opleiding, moest lange tijd herstellen. Daarom is dit artikel in *de Stenor* voor ons extra leuk en belangrijk."
Op de vraag wat zo'n mooi krantenartikel doet voor je bedrijf, vertelt Miranda: "Mooie dingen! Wij krijgen veel positieve reacties van klanten. Weet je wat het is, veel klanten hebben ons zien opgroeien, komen al sinds het begin – dat was 1989 – bij ons in de winkel. Met name van die mensen krijgen we hartverwarmende reacties."

Bandit Diervoeding

EDE – Het SBS-programma Drekwerk met Rob de Geus gaat eigenlijk over 'vies' werk. Een onderwerp dat natuurlijk niets van doen heeft met onze branche, want daar is het enkel mooi werk wat de klok slaat.

Toch kwam Dibevo-lid Bandit Diervoeding uitermate positief naar voren in dit programma. Presentator Rob – 'daar word ik niet vrolijk van' – Geus, werd bij Bandit diervoeding wel degelijk vrolijk. Niet vanwege de lever die hij moest ophalen – en die eerst nog even uit de koe verwijderd moest worden – maar vanwege het feit dat tijdens het programma vooral duidelijk werd hoe zorgvuldig het bedrijf omgaat met de productie van haar voeders. Al met al een mooie uitzending waarin Bandit Diervoeding positief uit de verf (of beter gezegd de barf) kwam.

Teraalst dierenpension

DEN HOUT – Monique (30), een van de medewerksters van Teraalst dierenpension ondervond aan den lijve hoe ernstig de gevolgen van de ziekte van Lyme kunnen zijn. Ze is al vanaf 2010 ziek, en de afgelopen drie jaar ging haar gezondheid dusdanig achteruit dat ze voornamelijk op de bank ligt. Een greep uit de symptomen: extreme vermoeidheid, geheugen- en spraakproblemen, verminderde concentratie, spier- en gewrichtspijnen, hoofdpijn.

"Ontzettend veel ellende", zegt Reinier Schot van Teraalst dierenpension. "Omdat Monique volgens de artsen is uitbehandeld, is haar ziektekostenuitkering gestopt. Toen ze bij ons in dienst trad, was Monique al ziek maar toen ging ze ervan uit dat de klachten het gevolg waren van een whiplash na een ongeluk. Monique heeft drie jaar naar volle tevredenheid bij ons gewerkt. Ze was heel gedreven en fanatiek bezig met alles wat met honden te maken heeft. En nu is ze een kasplantje."
Omdat haar behandeling niet vergoed wordt door de ziektekostenverzekeraar, heeft Monique haar hoop gevestigd op een behandeling bij het ILADS (International Lyme and Associated Diseases Society). Kosten: tussen de 15.000 en 20.000 euro. Dierenpension Teraalst wil Monique helpen om het geld bij elkaar te krijgen, onder andere door een collectebus en het organiseren van hondenwandelingen. Wil jij ook helpen of meer weten? Kijk dan op *www.facebook.com/hopeforthefutureMonique.*

Het team van Teraalst. Op de foto staat Monique derde van links.

Brokken & Zo

GOUDA – Op 27 augustus gaf konijnen- en caviaspecialist Bernice Muntz een demonstratie 'denkspellen voor het konijn' bij Brokken & Zo in Gouda.

"Hartstikke leuk!" is het antwoord van Ina van Vliet op onze vraag hoe het was. "Bernice komt heel regelmatig bij ons in de winkel en dat wordt altijd erg gewaardeerd door onze klanten. Wij hebben in de winkel twee Franse Hangoorkonijnen, Babs en Bikkel. Die zijn superleergierig en regelmatig gebruikt Bernice hen voor haar demonstratie. Ook signeert ze haar boeken in de winkel, mensen vinden dat hartstikke leuk." Sinds kort heeft Brokken & Zo een tweede winkel, ook in Gouda. Ina: "In onze nieuwe Brokken & Zo XXL is veel meer ruimte dan in de eerste, 'kleine' winkel. Daarom is het met name in de XXL leuk en nuttig om zulke dingen te organiseren. Dankzij Bernice weten steeds meer klanten dat je een konijn echt van alles kunt leren."
Brokken & Zo is een van de kandidaten in de strijd om de titel Dierenspeciaalzaak van het Jaar. Is Ina daar zenuwachtig voor? "Nee hoor", lacht ze. "Ik weet dat er bij de 21 geselecteerde bedrijven ontzettend leuke winkels zitten, ik ga er dus helemaal niet van uit dat wij winnen. Bovendien zijn we genomineerd met de 'gewone' Brokken & Zo, niet de nieuwe grote winkel. Dus eerlijk gezegd, denk ik, dat we volgend jaar meer kans maken. Stiekem hoop ik dat degene die ons nu opgaf, dat volgend jaar weer doet. Zelf ben ik daar niet zo mee bezig, ik houd me liever bezig met de winkels."

Reclamecodecommissie: stamboomhond is een hond uit een goed nest

AMSTERDAM – De Raad van Beheer promoot sinds november 2015 een zorgvuldige keuze bij aanschaf van een hond. Daarvoor werd de campagne 'Uit een goed nest' gelanceerd, waarin de voordelen van een stamboomhond worden belicht. Stichting Dier & Recht vindt de campagne misleidend. Nadat eerder al door de reclamecodecommissie werd geoordeeld dat de campagne niet misleidend is, heeft nu ook het College van Beroep de RvB in het gelijk gesteld.

In mei 2016 wees de reclamecodecommissie Reclame de klacht van de stichting Dier & Recht over de campagne 'Uit een goed nest' af. Volgens de reclamecodecommissie was de informatie niet onjuist en ontbrak er ook geen essentiële informatie. Daarom was er geen sprake van misleidende reclame of van handelen in strijd met de waarheid.
Het College van Beroep kwam tot hetzelfde oordeel en vindt de campagne van de Raad van Beheer eveneens niet misleidend. In de uitspraak stelt het College van Beroep: "Het door Dier & Recht nagestreefde belang rechtvaardigt in dit geval ook overigens niet dat de Raad van Beheer op deze wijze het recht zou moeten worden ontzegd op de onderhavige wijze zijn mening over stamboomhonden aan te prijzen." Ook stelt het college dat de onderbouwing van de klacht van Dier & Recht op z'n minst onvoldoende is: "De Raad van Beheer heeft, blijkens het voorgaande, de stellingen van Dier & Recht voldoende weersproken. Daardoor kan niet van de juistheid van de (onderbouwing van de) klacht worden uitgegaan."

super premium diervoeding voor honden

Kennels` Favourite®
12,5 kg serie

NIEUW

verkrijgbaar bij:
Tijssen Goed voor Dieren
bestellen:
orders@tijssengovodi.nl / tel. 071 341 91 25

Starter *baby-honden van alle rassen*
Puppy *pups van alle rassen*
Puppy&Junior+ *pups en junioren X-XL rassen*
Puppy&Junior salmon and rice
met zalm en rijst, voor pups en junioren van alle rassen
Puppy&Junior lamb and rice
met lam en rijst, voor pups en junioren van alle rassen
Active Dog *jonge honden van S-M rassen*
Active Rings *jonge honden van M-L rassen*
Adult Dog *volwassen honden van alle rassen*
Lamb&Rice *volwassen honden van alle rassen*
Expanded *caloriearm, voor volwassen honden*
High Power *calorierijk, voor volwassen honden*
Extreme *graan-vrij, calorierijk, voor volwassen honden*

Voor meer productinformatie of vragen:
www.profpetcorporation.com / info@profpetcorporation.com

Dibevo & de Dierenbescherming

AMSTERDAM – "De Landelijke Dierenbescherming is op de commerciële tour gegaan. Zo begon het bericht op de website van Dibevo, dat een direct gevolg was van het feit dat de Dierenbescherming een eigen merk diervoeding lanceerde en aan de man bracht.

Dibevo-voorzitter Joost de Jongh reageerde met de woorden: "De Dierenbescherming is een zogenoemde ngo, dat is een niet-gouvernementele organisatie die onafhankelijk is van de overheid en zich op een of andere manier richt op een verondersteld maatschappelijk belang. Dat belang is het beschermen van dieren. Dibevo vroeg de Dierenbescherming om uitleg, zette in afwachting daarvan de contacten on hold.
Dat leidde tot een intensief overleg waarbij werd vastgesteld dat de Dierenbescherming geen commerciële organisatie is, dat niet wil zijn en beslist ook niet wil worden. Er werd overeengekomen dat de verkoop van Bestlife-voer via de normale commerciële groot- en detailhandel (Dibevo-leden) gaat verlopen. Deze twee punten waren voor Dibevo van doorslaggevend belang. Dat het Bestlife-voer ook verkrijgbaar is via dierenbeschermingshop.nl doet daar niets aan af. Deze webshop is namelijk geen eigendom van de Dierenbescherming.
Dibevo-voorzitter Joost de Jongh: "Nu de directie van de Dierenbescherming is ingegaan op onze bezwaren, is er geen enkele reden meer om de contacten met de Dierenbescherming nog op on hold te laten staan. Dibevo is blij dat 'ouderwets' face-to-face-overleg heeft geleid tot deze uitkomst en dat daardoor de goede relatie tussen beide organisaties – met ieder zijn eigen doelstellingen – is bestendigd."

Uw Groene Vakwinkel

ARNHEM – Ook dit jaar was Uw Groene Vakwinkel aanwezig op 'Beleef Landleven', de fair van het blad *Landleven*. De fair werd gehouden op 9, 10 en 11 september bij het openluchtmuseum te Arnhem. 'Beleef Landleven' wordt jaarlijks door zo'n 40.000 mensen bezocht. Talen Tools, Gardena, Terrax en Versele trokken samen met de UGV-tent veel bekijks.

Mol Diervoeding wordt Malanico

Sinds 5 september heet Mol Diervoeding Malanico. Het waren groei, internationalisering en nieuwe bedrijfsactiviteiten die de aanleiding vormden voor deze ingrijpende verandering. "Deze naam weerspiegelt het huidige moderne karakter en de aanwezigheid van onze onderneming als speler op de nationale en internationale markt van distributie in de huisdierenbranche", aldus Malanico-directeur Pépé Schrijvers.

Intratuin

AMSTERDAM – Een bagageband die kleurig is versierd met bloemen en planten, een levensgrote wandelende cactus en gezellige Hollandse muziek die uit een koffer klinkt. Met deze Welkom Thuis!-actie werden passagiers eind augustus twee weken lang op Schiphol verwelkomd door Intratuin.

Want – en dit is de filosofie van Intratuin – iedereen heeft groen nodig. "De bagageband is feitelijk het laatste deel van je vakantie. Als je in een grote kleurloze hal op je bagage wacht, besef je dat de vakantie voorbij is. Wat is er dan leuker om in een bloemenzee terecht te komen?", zegt Peter Paul Kleinbussink, directeur van Intratuin Nederland. Hij hoopt dat mensen na hun vakantie aan de slag gaan in hun tuin of huis. Om dat te stimuleren, kregen terugkerende vakantiegangers een bon mee waarmee ze gratis een plant konden ophalen bij een vestiging van Intratuin. "Ik hoop dat dat de komende weken bij terugkerende vakantiegangers bovenaan hun actielijstje staat. Dat helpt ze alvast een beetje op weg om de laatste zomerse weken wat na te genieten."

Te zien op de Dibevo-vakdagen!

DE PAREL VAN FOKKER PETFOOD

Friends for life

Fokker Petfood bestaat al sinds 1977. Dat wil zeggen dat zij al veertig jaar de knowhow en ervaring hebben om een perfect product in de markt te zetten. Deze kennis is gebruikt om bijzondere voedingen te maken, die alles bevatten wat hond en kat nodig hebben. Het resultaat is een reeks van excellente producten qua smaak en met de juiste combinatie van hoogwaardige ingrediënten.

"Alle ingrediënten die bedoeld zijn ter ondersteuning van de gezondheid moeten een bewezen effect hebben om ingezet te worden in onze producten", vertelt Michael van der Las van Fokker. "Denk hierbij aan zalmolie, die bevat een hoog gehalte meervoudig onverzadigde vetzuren – goed voor huid en vacht. Maar ook biergist, die een positief effect heeft op de weerstand. Onze voeding bevat voedingsvezels voor een gezonde darmwerking en is vrij van tarwegluten. De ingrediënten die we gebruiken worden – net als onze producten – onderworpen aan strenge kwaliteitscontroles."

De smaakgarantie van Fokker

Fokker evalueert constant de smakelijkheid en verteerbaarheid van alle producten. Hierdoor krijgen honden en katten het beste wat er te bieden is, en de consument de garantie dat de voerbak compleet wordt leeggegeten.
Bij het in de markt zetten van Fokkerproducten worden de meest recente ontwikkelingen op het gebied van onderzoek, wetenschap en trends gecombineerd. Daarbij werkt Fokker nauw samen met experts die jarenlange (praktijk)ervaring hebben op het gebied van diervoeding. Vanuit deze samenwerking is recent het product Fokker +Fresh Meat, een product op basis van vers vlees, ontwikkeld en succesvol gelanceerd.

Werven en bedienen

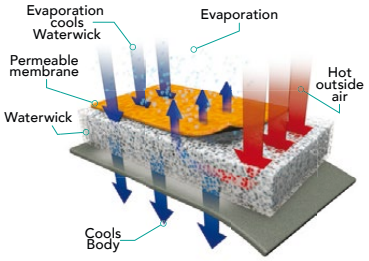
"Fokker is erg actief om nieuwe klanten te werven en te bedienen", vertelt Michael van der Las. "Dit gebeurt onder andere met een up-to-date website, een actieve Facebookpagina, aanwezigheid op shows en lezingen bij clubs en verenigingen. Dit om mensen te laten kennismaken met ons assortiment en om de vele voedingsvragen die op ons worden afgevuurd, te beantwoorden. Ook dierenspeciaalzaakondernemers geven wij graag meer informatie over ons merk. Dat kan altijd, maar natuurlijk zeker ook op onze stand tijdens de Dibevo-vakdagen."

Suitical

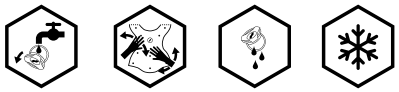
DRY Cooling Vest For your Dog

- Cools down up to 15 °C below ambient air temperature;
- Immediate cooling up to 3 days, 100% DRY inside and out;
- Unique and patented DRY evaporation cooling technology;
- Proven technology by sporters, military and professionals;
- Anti bacterial, Machine washable and easy to clean.

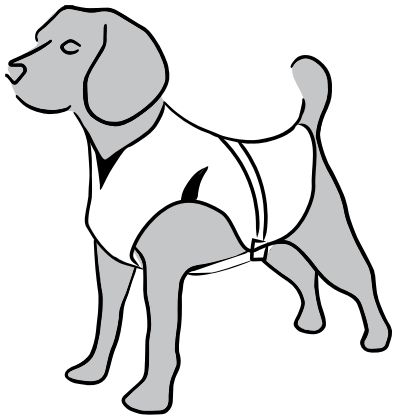
KEEPS YOUR DOG'S BODY COOL



To activate:



1. FILL WITH FRESH WATER (600 ml / 20 oz)
2. DISTRIBUTE WATER
3. REMOVE ACCESS WATER AND CLOSE VALVE
4. ENJOY IMMEDIATE COOLING



www.suitical.com ⊗ 085 - 87 69 701

CROCI SPA
Quality & Service for Pets

ITALY - HEADQUARTER
Via S.Alessandro 8
21040 Castronno (VA) - Italy
Tel.: +39 0332 870860
info@crocitrading.it

GERMANY - BRANCH
Liebigstraße 1 63110 Rodgau
Tel.: +49 (0) 6106 - 6901-50
info@amtra.de

Find us on: facebook

www.croci.net

COLUMN JOOST DE JONGH

Politiek ≠ werkelijkheid

Wie in de politiek een vriend wil, moet een hond nemen. Want vrienden in de politiek bestaan niet. En de politiek wil al helemáál niet met de kiezer bevriend zijn. Zeker als de kiezer opeens zelf wat te vertellen heeft.

Kijk naar de twee referenda die pas zijn gehouden. Een over het EU-verdrag met Oekraïne en de andere over het al dan niet uittreden van het Verenigd Koninkrijk uit de EU. Bij beide referenda werd door politici gedreigd dat als het volk het toch in zijn hoofd zou halen om tegen het verdrag te stemmen of voor uittreding, zo ongeveer het eind der tijden zou aanbreken. Oorlogen zouden uitbreken en economische rampspoed zou over ons komen. Nu de werkelijkheid. Over het verdrag met Oekraïne hoor je niets meer, in Engeland gaat het opwaarts met de economie en in Nederland ook.

Daar moet ik steeds aan denken als ik de politici hun verkiezingsprogramma hoor promoten. Daarbij de grootste onzin uitkramend. Hoezo hebben de pensioengerechtigden van nu Nederland opgebouwd? De ouderen van nu zijn veelal net rond het eind van de oorlog geboren. Dus die waren vanuit het kinderledikantje al aan het werk om Nederland de oorlogsellende van zich af te laten schudden? Het was de generatie daarvoor (de twintigers en dertigers van tóén) die de basis heeft gelegd voor de in de zeventiger jaren pas goed opbloeiende economie. En die leven niet meer! Daarna pas heeft de pensioengerechtigde van nu ook zijn bijdrage geleverd. Net zoals de mensen die nu de dertigers, veertigers en vijftigers zijn.

Dan: wat men zegt over het bedrijfsleven, altijd weer uitgaand van de Shell's en de Unilevers in ons land. 'Er kunnen gemakkelijk veel hogere lonen worden betaald' en 'de echtgenoot moet ook zes weken zwangerschapsverlof krijgen'...! Geen politicus die erbij nadenkt over wat dit betekent voor het midden- en kleinbedrijf. Ook niet toen alle regelgeving rondom ziekte en ontslag werd vernieuwd. Iets waar wij veel last van hebben. Wij krijgen alleen daarover al dagelijks ondernemers aan de telefoon. Zo kan ik nog wel even doorgaan. Maar dan is het toch al heel dikke vakblad dat je nu in je hand hebt, nog te klein.

Daarom, je kunt je beter maar houden aan de zekerheden die Dibevo biedt. Steeds weer vernieuwend, maar dan op basis van de wensen van onze leden. Een voorbeeld? De nieuw bedachte vakdagen van eind oktober. Dat is tenminste zekerheid. Komen dus!

RIGHT ON TRACK VOOR

de Dibevo vakdagen

Parels van producten spotten, praktijkgerichte flits*train*ingen volgen, napraten en bijpraten met collega-ondernemers en als klap op de vuurpijl de onthulling van de Dierenspeciaalzaak van het Jaar 2016. Het moet wel heel gek lopen wil je niets van je gading vinden tijdens de Dibevo-vakdagen op 30 en 31 oktober.

TEKST: GERARD VOSHAAR | FOTO'S: DE RIJTUIGENLOODS & DE SPREKERS

De Dibevo-vakdagen onderbreekt een traditie van tientallen jaren waarin jaarlijks een vakbeurs werd gehouden. En eerlijk gezegd was het bepaald geen eenvoudige opgave waarvoor Dibevo zich gesteld zag. Een totaal ander evenement als de vakbeurs opzetten, met een totaal andere focus, op een compleet nieuwe locatie. En dat alles ook nog financieel haalbaar en behapbaar. En dan de belangrijkste factor: het evenement moest de ondernemers in onze branche een *boost* geven, een flinke duw in de rug met inspiratie, tips, ideeën en bijzondere producten. Een evenement waarbij de bezoeker het liefst zo snel mogelijk naar huis wil om meteen aan de slag te gaan met alle nieuwe inzichten. Kortom: de lat lag hoog. Erg hoog.

Locatie met wowfactor

Op zoek naar een geschikte locatie voor het nieuwe evenement, viel het Dibevo-team als een blok voor de Rijtuigenloods in Amersfoort, een pand van ruim 3000 vierkante meter dat ooit te boek stond als de grootste rijtuigenreparatieplaats in Europa. De oude industriële sfeer is volledig bewaard gebleven en intact gelaten. Het invallende daglicht en de authentieke elementen zorgen voor een fantastische beleving. De originele rails die door de Rijtuigenloods lopen, werken nog steeds en er staat ook nog een aantal oude rijtuigen en postwagons in het pand. Een unieke locatie en bij uitstek geschikt voor de drie pijlers van de Dibevo-vakdagen: ‘kennis en inspiratie opdoen’, ‘producten bekijken/inkopen’ en ‘ontmoeten’.

Gericht op de ondernemer

Niet alleen de locatie van de Dibevo-vakdagen is anders, ook de volledige insteek van het evenement wijkt af van de reguliere vakbeurzen. “Bij de Dibevo-Vakbeurs lag het accent alleen maar op brede productpresentatie/verkoop waarbij iedere professional uit de branche welkom was”, legt Dibevo-voorzitter Joost de Jongh uit. “Dat is bij de vakdagen natuurlijk óók wel zo maar daar ligt het accent veel meer op de ondernemer als bezoeker. De bekendmaking van de Dierenspeciaalzaak van het Jaar, het netwerkplein, de lezingen en de specifieke manier van productpresentatie: allemaal gericht op de ondernemer.”

Algemene info

Openingstijden

Zondag 30 oktober: 10.00 – 18.00 uur
Maandag 31 oktober: 10.00 – 18.00 uur

Locatie

Rijtuigenloods
Piet Mondriaanplein 61
3812 GZ Amersfoort

De Rijtuigenloods bevindt zich op 5 minuten lopen van Amersfoort Centraal Station op het terrein ‘de Wagenwerkplaats’.

Toegangskaarten

Ben je lid van Dibevo? Dan heb je als het goed is een e-mailuitnodiging ontvangen voor het bestellen van twee gratis toegangskaarten. Leden die meer kaarten willen bestellen, betalen een toegangsprijs van 35 euro per persoon. In de entreeprijs zijn twee consumptiebonnen en toegang tot alle lezingen inbegrepen. Voor niet-leden kost de entree voor de vakdagen 55 euro.

Toegangskaarten zijn verkrijgbaar via *www.dibevo.nl/entree*.

Parkeren en sporen

De gratis parkeerruimte bij de Rijtuigenloods is beperkt en dat geldt helemaal voor maandag 31 oktober. Kom daarom als het even kan met de trein. De Rijtuigenloods ligt op nog geen 500 meter van station Amersfoort.

En dan nog dit

Dibevo-vakdagen is een echt vak-event waarbij je geen afleiding kunt gebruiken. Het evenement is uitsluitend bestemd voor geregistreerde huisdierprofessionals en dus niet voor kinderen of particuliere huisdierenliefhebbers. Ook honden zijn dit jaar niet toegestaan!

Producten bekijken én inkopen

Tijdens de Dibevo-vakdagen presenteren vijftig leveranciers hun producten niet in uitgebreide beursstands, maar in compacte presentatie-units en een aantal aanvullende ruimtes. In plaats van een uitgebreide productpresentatie draait het nu meer om de parels van hun productlijn. Een presentatie-unit zou je kunnen zien als een treincoupé waar de producten van een exposant het onderwerp van gesprek zijn en waar je die producten meteen kunt inkopen. En reken maar dat er veel parels te vinden zijn op 30 en 31 oktober. Een aantal voorproefjes daarvan vind je terug elders in dit vakblad en ook op onze social-mediakanalen lichten we hier en daar een tipje van de sluier op.

Stap in en volg een flits*train*ing!

Hoe leuk is dat: een lezing volgen in een vintage postwagon! Tijdens de Dibevo-vakdagen kun je per dag kiezen uit bijna twintig verschillende lezingen (maar eigenlijk vinden we 'flits*train*ingen' een beter woord). Het is een doorlopend programma waarbij er vier presentaties tegelijkertijd plaatsvinden. Zo kun je zelf je dagprogramma samenstellen met de lezingen waar je het meest aan hebt. De flits*train*ingen duren maximaal een halfuur en geven je zonder uitzondering gegarandeerd stof tot nadenken. Soms ontvang je zelfs nog achteraf slimme tips in je mailbox. En dat is geen overbodige luxe want in weinig sectoren komt zo veel kennis en expertise kijken als in de gezelschapsdierenbranche.

In elke wagon is plaats voor veertig bezoekers, dus meld je op tijd bij de flits*train*ing die je absoluut niet wilt missen. Op de volgende pagina's kun je lezen welke onderwerpen er aan bod komen. Het exacte programma van de lezingen (datum en tijd) vind je half oktober op *www.dibevovakdagen.nl*.

Ontmoet je branche-collega's

Napraten en bijpraten met collega's in een leuke en gezellige omgeving? Dat kan in het grote centrale horecapunt, met statafels en zitjes, dat centraal in de Rijtuigenloods ligt. De lezingen zijn daarbij een mooie kapstok, misschien wel met een voor jou nog onbekende collega-ondernemer. Het horecaplein is ook de plek voor het grandioze slotakkoord van de Dibevo-vakdagen: op maandag 31 oktober wordt op deze plek bekendgemaakt wie de winnaar is van de populaire verkiezing 'Dierenspeciaalzaak van het Jaar'. Spannend!

Wie o wie?

Om precies te zijn op maandag 31 oktober om 17.00 uur weten we 'wie het gaat worden': de Dierenspeciaalzaak van het jaar 2016. Bij het ter perse gaan van dit vakblad weten we alleen nog uit welke 21 kandidaten de uiteindelijke vier kanshebbers worden geselecteerd. De finalisten worden op 6 oktober bekendgemaakt.

De genomineerde dierenspeciaalzaken zijn:

- Vissers Petshop (Pet&Co Gabber), Hoogerheide
- Dierenspeciaalzaak 't Vosje, Tholen
- Dierenparadijs Zoetermeer
- Dierenspeciaalzaak Joost Voesenek, Prinsenbeek
- Dobey Dierspecialist Haspels, Nieuwegein
- Faunaland van Grootel, Horst
- Animal Center, Kaatsheuvel
- Holtman's Dierenspeciaalzaak, Sassenheim
- Pets Place Phoenix, Nijverdal
- Dierenshop Berry de Bruin, Best
- Dierenspeciaalzaak Angela, Haaren
- De Dierenvriend, Barendrecht
- Faunaland XL Berben, Nunspeet
- Pet Needs, Delft
- Faunaland Hoodie, Waddinxveen
- Discus de Molen, Beneden Leeuwen
- Brokken & Zo, Gouda
- Pets Place Coevorden
- Discus Molenkamp, Zelhem
- Andy's Dierensuper, Maarssenbroek
- Dierenspeciaalzaak Reerink, Oldenzaal

Bedrijven met productpresentaties

De volgende bedrijven zijn met productpresentaties aanwezig tijdens de Dibevo-vakdagen:

- Abacus BV
- Altranet
- AniDis Nederland
- Aquadistri B.V.
- Beaphar Nederland
- Beeztees / Van Riel Distripet B.V.
- CARNIS
- Champion Petfoods Benelux
- CJ Wildbird Foods
- De Jong Marinelife
- Dick Rood vof
- Emax Nederland
- Eye4pets
- Fokker Diervoeders B.V.
- Gebr. de Boon BV
- Greenheart-Premiums
- Groothandel Smulders
- Happy-House
- Hartung GmbH & Co.KG
- Hint International
- Hofman Animal Care
- Holland Diervoeders B.V.
- Jean Peau vof
- Johnson Petfoods
- Julius K9 Nederland
- Laroy Group
- Leonard Sports
- Maro Pets co b.v.
- MERIAL
- Nederma BV
- Nerus International B.V.
- OASE
- Pet Bedding
- PETSOLUTIONS NV
- PLENTY GIFTS
- Proline petfood
- Red Mills
- Relag International
- Renske Natural Petfood BV
- Royal Canin Nederland BV
- Suitical International BV
- TBIH B.V. / Pharmox
- Tetra
- Tijssen goed voor dieren
- TS Products Animals
- Vadigran NV
- Van der Basch Trading
- Versele-Laga
- Warmako

12 tips voor een beter Facebook-contact met je klanten

Drie keer raden wat de meestgestelde vraag is bij ondernemers die een Facebook-bedrijfspagina hebben. Precies: “Wat moet ik er nu weer op zetten?” Voor je het weet is dat hele Facebook meer een blok aan je been dan die mooie klantenbinder die je voor ogen had. Kan het simpeler, gemakkelijker, sneller? Drie keer ja! Facebook-expert Marieke Wilmink geeft je in deze lezing 12 superpraktische tips om je bedrijf op een eenvoudige manier (nog) beter zichtbaar te maken op Facebook, én de betrokkenheid met je klanten te vergroten. Een lezing die je gegarandeerd nieuwe Facebook-energie oplevert! Als extra bonus ontvangt elke deelnemer (na doorgeven van het e-mailadres) een lijst boordevol Facebook-ideeën en tips via e-mail.

Over de spreker

Facebook-trainer/-kenner Marieke Wilmink is eigenaar van Facebook-training.nl en MinkinMotion. Ze geeft al jaren Facebook-trainingen en -presentaties aan ondernemers en weet alles over de uitdagingen en valkuilen die bij een Facebook-bedrijfspagina komen kijken.

Trends in de branche: hoe ziet de dieren-speciaalzaak van de toekomst eruit?

Iedere ondernemer is er inmiddels van doordrongen dat de consument van vandaag een totaal andere koper is dan de consument van tien, vijf of zelfs twee jaar geleden. Of nou ja, iedere ondernemer? De huisdierenbranche is een sector die over het algemeen nog heel traditioneel denkt en werkt en in tegenstelling tot andere branches weinig meebeweegt met trends en ontwikkelingen. Op gebied van klantbenadering, winkelconcepten en marketing zit er nog veel te weinig beweging, vindt retailexpert Willem Pijper. Ondernemers die het moeilijk hebben of het niet dreigen te redden, zoeken de reden daarvan altijd buiten henzelf. Vandaar Pijpers slogan: verliezers hebben een excuus en winnaars hebben een plan. Verander nu het nog kan! In zijn lezing geeft Pijper je handvatten en tips om een dierenspeciaalzaak te worden die de toekomst met gemak aankan. Ofwel: het is nog niet te laat om te worden wat je had kunnen zijn!

Over de spreker

Willem Pijper is een zeer ervaren retailspecialist en was meer dan tien jaar lid van de raad van commissarissen van Target Pet Holding. Sinds kort is hij directeur van Dobey/Faunaland en staat hij bekend als ‘de man achter Dierspecialist’. Eerder werkte hij in de hoedanigheid van directeur voor verschillende retailbedrijven en -holdings. Zijn doel daarbij was om mensen, teams en organisaties in beweging te brengen, met als doel ‘de markt verslaan’. Dit alles met het motto ‘hard op de target, zacht op de relatie’.

Je website: klantenmagneet of klantenwegjager?

Tien tegen één dat je heel goed weet hoe je klanten het beste kunt benaderen als ze je winkel, pension, trimsalon, enz. in stappen. Maar heb je ook een beeld van de huisdiereigenaar die als bezoeker op je website komt? Heel veel websites lijken nog altijd op een online folder: wat teksten, wat plaatjes, producten, prijzen en openingstijden en dat is het dan. Alle informatie is aanwezig, maar het belangrijkste ontbreekt vaak: de overtuigende factor om bij jou te kopen of een dienst af te nemen. Marketingspecialist Wouter Kleinsman legt in zijn lezing uit wat er voor nodig is om je website om te toveren tot een heuse klantenmagneet.

Over de spreker

Wouter Kleinsman is online-marketingdeskundige, blogger en trainer. Als mediapsycholoog weet hij als geen ander hoe je mensen (klanten!) online kunt beïnvloeden, hoe je ze bereikt, hoe je hun aandacht vangt én hoe je met hen in contact komt. Hij deelt zijn kennis via verschillende blogs en geeft regelmatig presentaties.

Een leeg vaccinatieboekje, wat vindt de inspectie daarvan?

Daar staat je klant dan. Hij zei net nog dat zijn kat alle entingen had gekregen, maar nu blijkt het entboekje leeg. En tegen het baasje van die konijnen had je toch duidelijk gezegd dat de RHD2-vaccinatie nu ook verplicht is, maar nu blijkt de dierenarts daar niet tegen geënt te hebben. En als klap op de vuurpijl krijg je ook nog een hond in je pension met niet meer dan een titerbepaling. Als pensionhouder word je dagelijks geconfronteerd met verschillende inzichten over vaccineren. Hoe ga je daar nu mee om? In zijn lezing gaat dierenarts Stijn Peters dieper in op vaccinaties in het dierenpension én wat de inspectie daarvan vindt...

Over de spreker

Stijn Peters is sinds 2009 de Dibevo-dierenarts. Dat betekent dat Dibevo-leden hem mogen bestoken met vragen op veterinair gebied en dat ze daarop gratis antwoord krijgen. Peters werkt als dierenarts bij Dierenziekenhuis Eindhoven. In tegenstelling tot veel dierenartsen beperkt hij zich niet tot de hond en de kat. Konijnen, knaagdieren, fretten en veel andere bijzondere dieren hebben ook zijn aandacht en interesse.

"Heb je nog iets nieuws?" De verkoopkracht van innoverende producten

Een aangename klantervaring zit 'm in goed advies, een ruim assortiment, persoonlijke aandacht en wat al niet meer. Logisch niet-waar? Toch zit één belangrijke factor hier niet bij. Klanten zullen het nooit expliciet aan je vragen, maar ze vinden het ontzettend leuk om verrast te worden met nieuwe, innoverende producten. Met spulletjes die verbazing oproepen, zorg je voor een continue nieuwsgierigheid bij je klant. Voor je het weet komt hij de winkel in met de woorden: "Heb je nog iets nieuws?" Maar dat gaat niet vanzelf natuurlijk. In deze lezing vertelt Tineke Stam hoe je je klanten laat warmlopen voor innoverende, en tegelijkertijd onbekende producten. Een belangrijke schakel in het verkoopproces want zodra je mensen enthousiast kunt maken over een nieuw product, dan zul je zien dat prijs totaal geen issue meer is.

Over de spreker

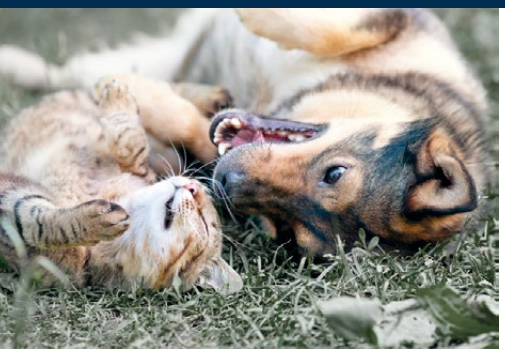
Tineke Stam is directeur van Altranet, een importeur en groothandel die alom bekend staat om zijn innovatieve en tegelijkertijd duurzame en functionele producten voor de hond. Het bedrijf focust zich daarbij vooral op producten waarmee het eenvoudiger en leuker is om een hond te hebben, om een hond mee op pad te nemen of te trainen. Dit alles met het motto van Tineke Stam: blijf innoveren en denk out-of-the-box!

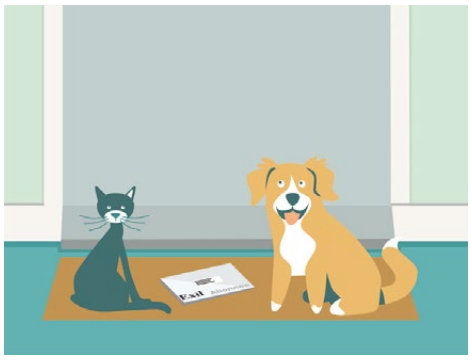
Samen met je klant op reis: hoe bind je de klant van nu aan je winkel?

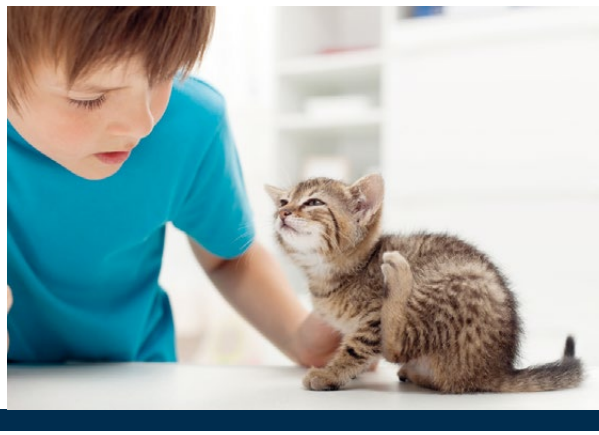
Klanten zijn tegenwoordig niet snel meer tevreden. Ze zijn op zoek naar relevante producten en diensten met een toegevoegde waarde. Aan de winkelier de taak te werken aan een optimale relatie en communicatie met de consumenten van nu. Hoe kun jij onderdeel worden van hun klantreis en ze met kennis, blogs, vlogs, social media en video aan je winkel binden? Deze presentatie biedt je daarvoor inspiratie!

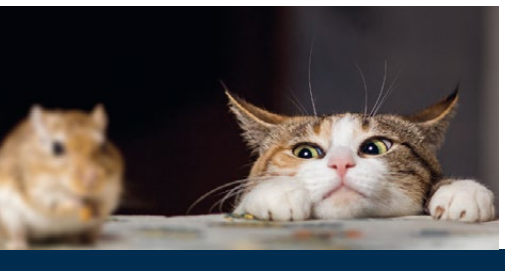
Over de spreker

Lisanne Oomen studeerde Dier Management en werkt sinds twee jaar bij Prins Petfoods als relatiebeheerder en voedingsdeskundige. Huisdieren zijn haar grote passie. Dagelijks adviseert ze ondernemers over tal van onderwerpen en geeft ze trainingen op de winkelvloer.









No Worm

Flea Free

Tick Off

Duo®
Tegen vlooien

Sire®

Exil®
Abonnee

Consult®

EMAX
NEDERLAND

Een assortiment gekenmerkt door hoogwaardige producten met gunstige condities.

Bezoek ook onze vernieuwde website!

Wij begroeten u graag op de

www.emax.nl

Waarom natuurlijk gedrag van konijnen jouw omzet beïnvloedt!

Na honden, katten en siervissen is het konijn het meest gehouden huisdier, en de populariteit neemt alleen maar toe. De normen om konijnen te huisvesten zijn aan het veranderen: natuurlijk gedrag wordt meer gestimuleerd door juiste huisvesting en het anders aanbieden van voedsel. Die cultuuromslag vereist andere adviezen en verkoop van andere materialen. Wat voor effecten heeft dat op het gebruik van voerbakjes, drinkflesjes en bodembedekking? In hoeverre wordt dag- en nachthuisvesting al besproken? Zijn er speciale adviezen voor konijnen die samen gehouden worden? Thera Kuper-Heij en Eline Teygeler gaan dieper in op het natuurlijke gedrag van konijnen in relatie tot huisvesting en voeding. Zodat je je klant het juiste advies kunt geven!

Over de sprekers

Thera Kuper-Heij is naast hondengedragstherapeut opgeleid in konijnen- en caviagedrag en werkzaam bij Tinley Gedragstherapie voor Dieren waar ze eigenaren voorziet van adviezen. Thera geeft regelmatig workshops waarin kinderen lichaamstaal van konijnen leren lezen en voedselverrijking maken voor hun konijn.
Eline Teygeler is gediplomeerd en ervaren gedragstherapeut voor honden, katten en konijnen. Ze is docent diergedrag bij verschillende opleidingsinstituten en geeft nascholingen aan o.a. dierenartsen en politie. Daarnaast is ze mede-eigenaar van de franchiseorganisatie Tinley Gedragstherapie voor Dieren.

Lang leve de winkelvloer! Inspiratie voor échte beleving

Iedereen schreeuwt al jaren om 'beleving op de winkelvloer', maar wat is dat nu écht? Beeztees gelooft heilig in de toekomst van de winkelvloer en neemt je samen met Caracter Company mee in een 'rondreis' over de wereld. Hierbij doe je volop inspiratie op om échte beleving in je winkel te creëren. Je krijgt inspirerende voorbeelden te zien uit de huisdierenbranche in China, maar ook uit andere branches, met daarbij natuurlijk altijd een 'haakje' naar onze sector. Daarbij hoor je Beeztees' visie op de huidige en toekomstige rol van de winkelvloer en hoe het bedrijf dat vertaalt naar concepten voor huisdierenaccessoires en het nieuwe funpark. In de trein stappen en binnen een half uur een reis om de wereld maken; hoe mooi is dat!

Over de sprekers

Corina van Mourik is consultant bij Caracter Company en begeleidt samenwerkingstrajecten tussen leveranciers en retailers op het gebied van trade marketing. Ze is daarnaast expert op het gebied van beleving op de winkelvloer en verzorgt hierover regelmatig trainingen.
Maikel Dekkers is als marketingmanager succesvol met het in de markt zetten van de consumentenmerken Beeztees en Designed by Lotte. Daarnaast ontwikkelt hij al vijf jaar trade-concepten en presentaties voor op de winkelvloer.

Voeding voor kleine huisdieren: de klant wil natuurlijk natuurlijk!

De kwaliteit van voeding voor konijnen, knaagdieren en vogels is misschien nog wel belangrijker dan die van honden of katten. Waarom? De conditie van honden of katten zie je vrij snel terug in het gedrag, maar bij kleine huisdieren blijft de conditie veel langer verborgen. Vaak komt de klant er pas achter als het tij niet meer gekeerd kan worden. Goede voeding is dus essentieel, maar de consument van nu vraagt steeds vaker om natuurlijke voeding, een trend die bij honden en katten al veel langer bestaat. Maar wat verstaan we precies onder natuurlijk, hoe komt dat overeen met de natuurlijke behoeften van het dier en hoe kun je klanten daarin adviseren? En bovenal: welke rol speelt de verpakking hierbij? In deze lezing hoor je daar alles over!

Over de sprekers

André Vink is als CEO verantwoordelijk voor Witte Molen, heeft ruime ervaring in retail en petfood, e-business en klantbeleving.
Anne Raats-van den Boogaard is werkzaam als nutritionist en heeft gestudeerd aan Wageningen Universiteit. Als fervent dierenliefhebster met een grote hoeveelheid huisdieren verweeft ze theorie en praktijk, met grote kennis over huisdieren in alle opzichten als resultaat.

Als het aan de kat lag, kocht-ie een zandbak!

Een van de meest voorkomende gedragsproblemen bij katten is onzindelijkheid. Hierbij speelt het 'kattenbakmanagement' een grote rol. Veel katteneigenaren weten niet waar katten behoefte aan hebben als het gaat om hun plas- en poeplocatie. Tinley-kattengedragstherapeuten Yvon Sweere en Eline Teygeler vertellen je alles over het natuurlijke plas- en poepgedrag van katten en maakt duidelijk wat katten willen en waarom. Zo kun je je klant het juiste advies geven over o.a. kattenbakken en kattengrit; om onzindelijkheid te voorkomen en op te lossen!

Over de sprekers

Yvon Sweere is bijna 10 jaar professioneel bezig met het vak kattengedragstherapie. Ze voorziet dagelijks katteneigenaren van advies bij gedragsproblemen zoals onzindelijkheid, agressie en angst. Ze is docent op de opleiding Gedragstherapeut voor katten en mede-eigenaar van de franchiseorganisatie Tinley Gedragstherapie voor Dieren.
Eline Teygeler is gediplomeerd en ervaren gedragstherapeut voor honden, katten en konijnen. Ze is docent diergedrag bij verschillende opleidingsinstituten en geeft nascholingen aan o.a. dierenartsen en politie. Daarnaast is ze mede-eigenaar van de franchiseorganisatie Tinley Gedragstherapie voor Dieren.

Fabels en feiten over hondenvoeding

Als je een dierenspeciaalzaak runt, weet je dat je klanten hogere verwachtingen hebben dan pak 'm beet tien jaar geleden. Op steeds meer vlakken concurreert de speciaalzaak met de dierenarts, dus het is zaak dat je als ondernemer goed beslagen ten ijs komt; zeker als klanten blijven doorvragen over wat op dat moment de beste voeding is voor hun dier. En dat kan behoorlijk lastig zijn. Dierenarts Erik Luijerink zet je in zijn lezing op het goede spoor en vertelt hoe je met de juiste hondenvoeding tegenwicht kunt bieden aan veelvoorkomende kwalen.

Over de spreker
Dierenarts Erik Luijerink is directeur van IPP Inter Pet Products en verantwoordelijk voor het voedingsconcept van Denkadog. De liefde voor dieren is Luijerink met de paplepel ingegoten. Zijn vader had een eigen dierenartspraktijk voor kleine huisdieren en na zijn studie Diergeneeskunde aan de Universiteit Utrecht nam hij de praktijk over.

Help, mijn huisdier heeft stress!

Onweer, dierartsbezoek, reizen, vuurwerk, lawaai, druk verkeer; er bestaan genoeg situaties die huisdieren bepaald niet prettig vinden of waarvan ze helemaal van in de stress raken. Net als bij mensen is een langdurig hoog stressniveau ook bij dieren niet gezond en kan het leiden tot gedragsproblemen die vaak niet eens als zodanig herkend worden. Je begrijpt het: hier ligt een taak voor de huisdierprofessional. In deze lezing vertelt Wendy Visscher je meer over de achtergronden van stress: wat zijn de meest voorkomende oorzaken, wat zijn de symptomen precies en welke uitwerking heeft dat op het gedrag van het dier? En ten slotte: wat kun je klanten adviseren om stress te verlagen en welke middelen kun je daarvoor inzetten?

Over de spreker
Wendy Visscher is een bij het Bach Centre geregistreerde Bach-consulente voor zowel dier als humaan en heeft meerdere diergerelateerde opleidingen gevolgd over o.a. konijnengedrag en kruiden. Ze heeft ook een eigen praktijk: 'De Wijze Olifant'. Haar doel is om zowel dier als eigenaar te helpen door een geschikte leefomgeving voor het dier te realiseren en het gedrag met 100% natuurlijke middelen weer in balans te brengen.

Mijn cavia doet het niet meer; hij is stuk! Ik wil een nieuwe!

Tja, en opeens sta je tegenover een geagiteerde klant en moet je à la minute een oplossing bedenken. Lastig! Sowieso is het vervelend als de klant iets vraagt dat op jou totaal onredelijk overkomt. Consumenten van vandaag kunnen behoorlijk veeleisend zijn en worden daarnaast ook nog eens wettelijk beschermd door het consumentenrecht. De overweging hierachter is dat zakelijke partijen beter weten wat hun rechten zijn en een sterkere onderhandelingspositie hebben. Hoe zorg je ervoor dat je als ondernemer niet het nakijken hebt en hoe bereik je een oplossing die zowel voor jou als de klant bevredigend is? Dibevo's Henk van Houwelingen heeft op dit punt al heel veel leden geadviseerd en gaat die slimme tips nu doorgeven in deze lezing!

Over de spreker
Henk van Houwelingen is secretaris bij Dibevo en helpt Dibevo-leden al jaren met de meest uiteenlopende praktijkproblemen op het gebied van wet- en regelgeving.

De 7 stelregels van een superservice

Customer Service: jij en je medewerkers hebben de kennis. Spreken klanten aan en geven goed advies. Maken een praatje en nemen vriendelijk afscheid. Kortom, je doet alles wat je zou moeten doen. Maar laten we eerlijk zijn. Dat is vandaag de dag niet meer genoeg. Want je klant verwacht veel meer dan vroeger. En je concurrent biedt ook een kopje koffie en een goed advies. Hoe zorg je er dan voor dat je klanten met een grote glimlach de deur uitlopen? Mond-tot-mondreclame verspreiden? Als dat is wat je wilt, dan moet je service voldoen aan 7 stelregels. Welke stelregels dat zijn? Dat hoor je tijdens deze lezing. En het mooie van alles, om te voldoen aan die 7 stelregels heb je geen groot budget nodig. Tijdens de lezing ontvang je volop voorbeelden hoe – ook zonder je portemonnee te trekken – je klanten ambassadeurs worden voor jouw bedrijf.

Over de spreker
Marian Bekkers is eigenaar van retail-adviesbureau Kooplust. Haar overtuiging is dat er nog volop kansen liggen voor fysieke winkels. Bekkers schrijft en adviseert over hoe bedrijven hun klanten kunnen prikkelen om (meer) te kopen. Ze verzorgt ook een gastblog op de website van Dibevo.

Het exacte programma van de flits*train*ingen (datum en tijd) vind je half oktober op *www.dibevovakdagen.nl*.

Ontworming op maat: wat vertel je de klant?

Vroeger was het geven van een ontwormadvies een stuk overzichtelijker dan nu. Je vertelde je klanten dat ze hun huisdieren twee keer (en later vier keer) per jaar moesten ontwormen. Tegenwoordig geven we een ontwormadvies op maat. Het advies hangt af van een groot aantal factoren en is gebaseerd op de ESCCAP-richtlijnen. Welke factoren zijn dat precies, hoe belangrijk zijn ze en hoe ziet een advies op maat er precies uit? Dat vertelt Wessel Nies je allemaal in deze lezing!

Over de spreker
Wessel Nies is sinds 1994 werkzaam in de veterinaire sector en is al meer dan 20 jaar werkzaam in het dierenartsenkanaal als account- en salesmanager. Sinds juni 2015 werkt hij als OTC & Retail Channel Manager Benelux en Nordic voor Elanco.

Hersenwerk voor honden: de slimme klantenbinder

Hersenwerk voor honden is te vergelijken met denksport of braintraining voor mensen. De hond gaat op zoek naar iets lekkers of leuks in verschillende materialen. Dat is niet alleen leuk en ontspannend, maar vooral ook een geweldige ondersteuning bij de opvoeding van de hond. En doordat baas en hond moeten samenwerken, helpt het enorm bij het bouwen van de onderlinge band. Hoe mooi zou het zijn als jij daar in je winkel, pension of trimsalon aan kunt bijdragen? In deze lezing ga je op een ludieke manier het effect van Hersenwerk ervaren. Jazeker, je wordt aan het werk gezet! Daarnaast leer je over het nut van Hersenwerk voor je (potentiële) klanten en krijg je uitleg hoe je Hersenwerk in jouw bedrijf kunt inzetten.

Over de spreker
Marleen van Baal is eigenaar van Hersenwerk voor honden en daarnaast coach voor mens met hond vanuit haar praktijk Hond InZicht. Marleen is gespecialiseerd in het begeleiden van mens en hond in het vinden van harmonie en wederzijds respect met zowel oog voor de hond als voor de mens (klant!).

Dieren de winkel uit werkt dierenONwelzijn in de hand

De laatste jaren wordt er steeds kritischer gekeken naar het houden van dieren. Daar is op zich niets mis mee: een extra focus op dierenwelzijn is goed voor het huisdierenbezit in het algemeen én uiteraard voor het dier zelf. Soms krijgt de emotie echter de overhand op de realiteit en word je door campagnes van dierenwelzijnsorganisaties onder druk gezet om helemaal geen dieren meer te verkopen. De kronkel in dat verhaal (maar daar hoor je niemand over) is dat je daarmee juist dierenONwelzijn in de hand werkt. In deze lezing legt Dibevo-voorzitter dat haarfijn voor je uit. Mét onweerlegbaar bewijs.

Over de spreker
Joost de Jongh behoeft natuurlijk geen introductie. Hij is al bijna 25 jaar de voorzitter én vernieuwer van Dibevo en kent als geen ander de branche en de gevoeligheden en uitdagingen die daarbij horen.

Dit moet je weten over (de gezondheid van) rashonden

Natuurlijk ben je als huisdierspecialist niet alleen een verkoper van producten en diensten. Steeds meer zien klanten jou als een aanspreekpunt voor allerlei vragen en problemen. Soms kun je ze direct beantwoorden, maar er zijn ook gevallen waarbij het antwoord wat lastig is. Bijvoorbeeld als het gaat om de gezondheid van rashonden. Verschillende hondenrassen zijn de laatste tijd erg negatief in het nieuws gekomen en dat roept veel vragen op bij de huisdiereigenaar. Hoe is het nu écht gesteld met de gezondheid van rashonden? Zijn lookalikes gezonder dan echte rashonden en hoe kan iemand die een puppy wil kopen hierachter komen? Is er verschil tussen de Rashondenwijzer van Stichting Dier&Recht en de Rashondengids van het LICG? Allemaal lastige vragen. Prof. dr. Erik Teske gaat ze stuk voor stuk voor je beantwoorden!

Over de spreker
Dierenarts-specialist prof. dr. Erik Teske is professor in veterinaire oncologie aan de faculteit Diergeneeskunde van Universiteit Utrecht en hoogleraar Oncologie van Gezelschapsdieren en Paard aan de faculteit Diergeneeskunde in Luik. Daarnaast is hij voorzitter van het Landelijk InformatieCentrum Gezelschapsdieren.

Het exacte programma van de flits*train*ingen (datum en tijd) vind je half oktober op *www.dibevovakdagen.nl*.

Dierenhotel Camping Kennels **wint met pinnen**

"Honden, katten, vogels en knaagdieren. Iedereen die tijdelijk niet voor zijn huisdier kan zorgen, kan bij ons op een liefdevolle en deskundige opvang rekenen," aldus Mirjam Riecker van Camping Kennels in Soest. Veiligheid, comfort en professionaliteit vindt het dierenhotel erg belangrijk. "Niet alleen voor de dieren, ook voor de eigen medewerkers en onze klanten. Pinnen hoort daar gewoon bij."

TEKST: NICOLETTE BIESSELS

"Als je hond of kat een paar dagen in een dierenpension of -hotel verblijft, ben je al snel 50 euro kwijt. Gaan mensen op vakantie of brengen ze hun dier vanwege een ziekenhuisopname, dan kan het bedrag wel oplopen tot zo'n 200 euro. Tegenwoordig heeft bijna niemand meer zoveel contant geld op zak," vervolgt ondernemer Riecker.

Dobermann mee

Inmiddels pinnen de meeste klanten en vinden ze dat ook heel vanzelfsprekend. Dat was 20 jaar geleden bij de start van het dierenhotel wel anders. Toen werd nog heel veel contant afgerekend. "Ons dierenhotel ligt aan een doodlopende weg in een bosrijk gebied. Het is nooit verstandig om veel geld in je kassalade te hebben, maar in ons geval al helemaal niet. Met een capaciteit van 130 honden en 90 katten hebben we veel betaaltransacties. Zeker in het hoogseizoen. Er waren weken dat ik wel iedere dag naar de bank ging om geld af te storten. Vaak nam ik mijn Dobermann mee, dan voelde ik me veiliger."

Snelheid en gemak

Al sinds de start van Camping Kennels biedt Riecker klanten de mogelijkheid om te pinnen. Veiligheid was destijds de belangrijkste reden om een betaalautomaat aan te schaffen. "In het begin waren de kosten relatief hoog, maar dat was voor mij geen reden om klanten en onszelf deze service te onthouden. Een veilig gevoel kun je niet in geld uitdrukken." Pinnen is de afgelopen jaren veel goedkoper geworden en betekent ook snelheid en gemak. "Het geld staat meteen op je rekening. De ritjes naar de bank zijn veel minder vaak nodig. Opmaken van de kassalade gaat veel sneller. Ook die tijd kost geld, als je eerlijk bent."

De prijswinnende foto.

Trouwe gast

Pinnen is nog prettiger geworden voor Dierenhotel Camping Kennels. Naast sneller, gemakkelijker en veiliger, is pinnen het komende jaar ook nog eens kosteloos. Het dierenhotel won een jaar lang gratis pintransacties door mee te doen aan een mail&win-actie van de Stichting Bevorderen Efficiënt Betalen (SBEB) en Betaalvereniging Nederland. Het dierenhotel wist deze actie te winnen door een ludieke foto in te sturen. "Met dank aan een van onze trouwe gasten die het pinnen niet meer aan de baas overlaat," lacht Riecker.

DE PAREL VAN DE JONG MARINELIFE

Vismedicijnen en voeding van Aquarium Munster

“Aquarium Munster is een van de weinige bedrijven die medicijnen voor aquariumvissen mogen verkopen”, vertelt Steven de Jong van De Jong Marinelife. “Zij produceren ze ook zelf, en ze voeren een uitgebreid gamma voor zoet- en zeewatervissen. Dit is een van hun topproducten, ideaal voor het (snel) opstarten van een aquarium voor zowel zoet als zeewater. Het mooie van deze lijn is dat-ie uiterst gebruiksvriendelijk is. Per verpakking staat heel duidelijk, met behulp van foto’s uitgelegd welke symptomen een vis heeft bij welke ziekte, en hoe je dan vervolgens de medicatie kunt gebruiken. Een perfecte manier waarmee winkeliers hun klanten echt uit de brand kunnen helpen!”

Naast de medicijnen introduceert De Jong Marinelife een voedingslijn van Dr. Bassleer, ook van Aquarium Munster. “Goede voeding, eventueel in combinatie met medicijnen, zorgt ervoor dat je een vis er weer bovenop krijgt”, zegt Steven. “Daarmee stuur jij je klant met een pasklare oplossing de deur uit. En we weten allemaal dat een klant die jij van een probleem afhelpt, een vaste klant wordt.” Om de kans op zo’n pasklare oplossing nog groter te maken, zijn bij De Jong Marinelife tegen een gereduceerd tarief microscopen verkrijgbaar. “Die zijn specifiek bedoeld voor in de dieren- of aquariumspeciaalzaak”, zegt Steven. “Daarmee kan de winkelier heel eenvoudig zelf een uitstrijkje van zijn eigen vissen, of van zieke vissen van klanten analyseren. Bij de producten van Aquarium Munster zit een handige gebruiksaanwijzing met duidelijk fotomateriaal en een stappenplan. Zo kun je stapje voor stapje een diagnose stellen en vervolgens vissen beter – en jouw klanten gelukkig – maken.”

VERZORGING

30 MIN

Aquarium Münster
Fish like us

AQUAVITAL
BACTOSPRINT

In één draai actief

AQUAVITAL BACTOSPRINT activeert het ecosysteem in het aquarium

Zoet- en Zeewater

Aquarium Münster Pahlsmeier GmbH
Galgheide 8
D-48291 Telgte (Germany)
www.aquarium-munster.com

Distributeur voor Nederland:
De Jong Marinelife

Dog2016P

RAUWVLEESVOEDING

Wat hebben ze toch tegen vers?

Nog geen twee maanden geleden verscheen er weer een artikel in het diergeneeskundig vaktijdschrift over de gevaren van het voeren van rauw vlees aan huisdieren. De laatste jaren zagen we in diverse media al waarschuwingen over de keerzijde van rauwe producten voor honden en katten, uitgesproken door een groep dierenartsspecialisten.

TEKST: STIJN PETERS | FOTO: SHUTTERSTOCK

Daarmee werd het negatieve beeld dat er bestond over de combinatie rauw vlees en dierenarts nog meer gevoed. De vraag is of het beeld dat in de media wordt geschetst daadwerkelijk zo zwart-wit is. Bevat de hetze tegen rauw vlees een kern van waarheid of valt het allemaal wel mee?

Niet meer weg te denken

Rauwvleesvoeding is niet meer weg te denken uit de huisdierenbranche. Begon het jaren geleden met een kleine groep fanatiekelingen die de hondenbrok afzwoer, inmiddels voert meer dan een derde van de consumenten rauw vlees aan de hond of kat. Slechts een klein groepje kiest ervoor om de voeding zelf volledig samen te stellen. Zij mengen spiervlees met organen, botten, nekken en kraakbeen om tot een zo volledig mogelijke voeding te komen. Dit precisiewerk is echter voor de gemiddelde consument veel te tijdrovend. Die kiest liever voor kant-en-klare en complete producten, maar in sommige gevallen zonder te weten dat er ook risico's verbonden zijn aan het voeren van rauw vlees.

Gezondheidsvoordelen

Rauw vlees heeft gezondheidsvoordelen. Het past in het beeld dat we hebben van de wilde voorouders van onze viervoeters. De huiskat staat wat dat betreft nog altijd dicht bij de wilde kat, die vangt regelmatig een muis of vogel. Qua gedrag een ideaal. Rauw vlees bevat veel vocht, iets wat goed is voor de nieren. Door het gebrek aan vezels krijgen de dieren ook compactere ontlasting die minder stinkt. Over de voordelen van rauw vlees voor het gebit en besmetting met wormen bestaat onenigheid. Vlees bevat geen koolhydraten en dus geen suiker, dé voedingsbron voor mondbacteriën en uiteindelijk de oorzaak voor het ontstaan van cariës. Bij onderzoek van schedels van Afrikaanse wilde honden bleek echter ruim veertig procent gebitsafwijkingen te hebben. De reden is waarschijnlijk dat tandplaque, dat bestaat uit restanten voeding en mondbacteriën, niet wordt afgeschuurd door het vlees. Ook voor huisdieren blijkt alleen vlees onvoldoende in staat de tanden schoon te houden. Kauwen op meer schurende voedingsmiddelen zoals harde snacks of brokken blijft nodig.

Volksgez(h)ondheid

Het gevaar schuilt volgens de groep 'anti-vers-vleesvoeding'-dierenartsen in de voedselveiligheid. Doordat tijdens de slacht bacteriën uit de darmen vrijkomen, bevat vlees nu eenmaal bacteriën. Bij mensen komen regelmatig voedselvergiftigingen voor die door deze bacteriën worden veroorzaakt. Ondanks dat wij een groot deel van ons eten verhitten worden er jaarlijks meer dan 37.000 Nederlanders ziek door salmonella na het eten van kip, vis of andere producten. Ook campylobacter en listeria zijn bacteriën die regelmatig worden aangetroffen op rauwe zalm en rundvlees. De Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) onderzoekt de bacteriële verontreiniging van etenswaren. Soms worden er producten uit de schappen gehaald, omdat ze verontreinigd zijn.

Salmonella

In een Canadees onderzoek naar diervoeders op basis van rauw vlees bleek ruim twintig procent van het vlees salmonella te bevatten. Werd alleen gekeken naar voedingen met kip dan was ruim zestig procent besmet. Het grote verschil met een kant-en-klare brok is dat het

Voor honden en katten is **salmonella** niet zo'n groot probleem. Het gevaar zit hem in de **besmetting van het baasje.**

gehalte aan salmonella daarin nihil is door het verhittingsproces tijdens de productie. Voor honden en katten is salmonella echter niet zo'n groot probleem. Het gevaar zit hem in de besmetting van het baasje. Bij het aanbreken van het vlees, het verdelen in porties en het voeren moet het besef er zijn dat het hier rauw vlees betreft. Alleen door een hygiënische manier van werken voorkom je dat bacteriën op het vlees zich verspreiden. Salmonella blijkt zich echter op meer manieren te verspreiden. Na het eten blijft de bacterie tijdelijk achter in de bek en via de ontlasting komt zij weer naar buiten. Ook honden en katten op een brok- of blikvoeding scheiden salmonella uit, maar het aantal bacteriën is groter bij dieren op een dieet met rauw vlees. Het is belangrijk dat baasjes beseffen dat rauw vlees ziekteverwekkers bevat. Mensen met een verminderde weerstand door chronische ziekten, of zwangeren en kinderen moeten op de hoogte zijn van deze risico's.

Wormen

Naast bacteriën bevat vlees ook andere ziekteverwekkers. Vlees is een manier voor wormen om de overstap te maken naar de zogenaamde eindgastheer; de hond of kat. Door zich te nestelen in spieren en organen kunnen wormlarven lang besmettelijk blijven. Na het eten van rauw vlees komt de larve in het maag-darmkanaal van het roofdier terecht, waar deze zich ontwikkelt tot een volwassen worm. Gelukkig overleven veel wormlarven de diepvries niet. Desondanks wordt aangeraden om honden en katten die rauw vlees krijgen regelmatig te controleren op wormen door middel van een ontlastingsonderzoek. Als alternatief kun je ervoor kiezen de dieren vaker te ontwormen.

Calcium

Ook gaf de groep dierenartsen aan dat er tekorten kunnen ontstaan als mensen rauw vlees voeren. Tekorten aan mineralen en vitamines leiden tot lichamelijke klachten. Calcium is het meest bekende voorbeeld. Een tekort leidt tot botontkalking en spontane botbreuken. Het toevoegen van kalk aan een voeding van rauw vlees is daarom noodzakelijk. Dat kan echter niet ongelimiteerd. Een overmaat aan calcium veroorzaakt eveneens afwijkingen aan botten, gewrichten en nieren. Groeipijnen, standsafwijkingen en heupdysplasie worden allemaal gerelateerd aan een overdaad aan calcium in de voeding. Desondanks wordt er rauw vlees verkocht waaraan te veel calcium is toegevoegd. De minimale hoeveelheid calcium voor een volwassen hond is bepaald op 0,5 procent en op 0,6 procent voor katten. Dit is op basis van de droge stof, voeding zonder vocht (zie kader). Het maximum ligt voor de hond op 1,8 procent in de droge stof.

Voor een complete voeding zul je ook andere micronutriënten moeten toevoegen. Een voorbeeld is taurine dat bij ontbreken ervan onder andere leidt tot hartklachten bij de kat. Aan een voeding met veel vis zal extra vitamine B1 moeten worden toegevoegd, omdat vis thiaminase bevat die deze vitamine afbreekt. Overschotten kunnen ook optreden. Wanneer voeding te veel lever bevat, kan een overmaat aan vitamine A ontstaan. Gevolgen hiervan kunnen zijn: vertraagde groei, voortijdig sluiten van de groeischijven, vermagering, vachtafwijkingen en verkalkingen in de nieren. Een uniek geval zijn de kippennekken. In het gedroogde weefsel zit ook nog de schildklier verstopt, waardoor dieren die veel kippennekken eten een overmaat aan schildklierhormoon binnenkrijgen. Het blijft dus belangrijk om iedereen die rauw vlees voert goed te informeren over de voor- en nadelen. ←

Ideale hoeveelheid calcium

In 2014 presenteerde de Association of American Feed Control Officials de optimale samenstelling van honden- en kattenvoeding. Ook het calciumgehalte wordt daarin aangegeven op basis van de droge stof. Een gemiddelde harde brok bevat 5 tot 15 procent vocht, terwijl vlees veelal tussen de 70 en 90 procent vocht bevat. Het calciumgehalte in de droge stof is te berekenen door het percentage calcium in de voeding te delen voor de hoeveelheid droge stof:
calcium : droge stof = (percentage calcium voeding : (100 – percentage vocht)) x 100

Brok met 8,5 procent vocht en 1,6 procent calcium:
1,6 : (100 – 8,5) x 100 = 1,74 procent in droge stof

Vleesvoeding met 65 procent vocht en 0,6 procent calcium:
0,6 : (100 – 65) x 100 = 1,71 procent in droge stof

ONDERZOEK FARM FOOD NAAR ALLERGIEËN

Voer en allergieën: welk advies kun je geven?

Via het servicenummer van Farm Food komen dagelijks vragen van consumenten binnen over diervoeders. De verhalen komen al snel los. Je kent het wel: een hond die veel krabt of zichzelf bijt; jeuk, rode plekken of zelfs ontstekingen, soms tot bloedens toe. Maar ook de verhalen over het bezoek aan de dierenarts. Deze start soms al direct een behandeling met allerlei vitaminepreparaten en medicijnen. En als het dan weer een tijdje goed gaat en de behandeling stopt, gaat het toch weer fout. De hond begint weer te krabben en het hele verhaal begint van voren af aan.

TEKST: HENK VAN HOUWELINGEN

Als hondeneigenaren in zo'n geval het servicenummer bellen, is het gegeven advies vaak: zet je huisdier op droogvoer en vul dat aan met vers vlees. In veel gevallen lost dat het probleem ook op. De vele consumentenvragen en het ontbreken van onderzoek op dit punt was voor Farm Food aanleiding om deze werkwijze toch nog eens onder een vergrootglas te leggen. Voedingsexpert Priscilla van Galen startte daarom in 2014 een onderzoek en onlangs werden de resultaten daarvan gepresenteerd, met daarbij een aantal opvallende uitkomsten.

Het onderzoek

Van alle geregistreerde vragenstellers zijn uiteindelijk 800 mensen benaderd. Van deze groep bleven 135 bewezen gevallen van allergie over en 187 gevallen met een 'valse' (vermoedelijke) allergie. In ieder geval ruim voldoende respons om te kunnen spreken over een representatief onderzoek.

Het gevoel dat de gezondheid van huisdieren na het gegeven advies in veel gevallen verbeterde, kan nu omgezet worden in harde cijfers en de resultaten van de adviezen spreken voor zich. In 55% van de gevallen met een niet-bewezen allergie trad verbetering op. Ook bij de bewezen allergieën was het resultaat erg goed, want in meer dan 30% van die gevallen trad ook verbetering op. Geen slechte score als je bedenkt dat er een grote diversiteit aan (huid)aandoeningen en verschillende soorten allergieën bestaan.

Volhouden

Het onderzoek wees ook uit dat volhouden belangrijk is. Het grootste effect trad namelijk na ongeveer twee maanden op. In enkele gevallen bleek dat de kwaal eerst verergerde om pas daarna te verbeteren. Dat heeft met het 'ontgiften' van het lichaam te maken. De kern is dat er gewerkt moet worden aan een goede darmgezondheid. En dat kost tijd. Jonge honden herstellen overigens sneller dan oudere honden. Een handig weetje is om voor elk levensjaar een maand voor herstel te rekenen.

Wat kun jij hiermee?

Als je weet dat veel klanten bijna wekelijks over de vloer komen en misschien wel met deze vraag rondlopen, dan kun je het gesprek hierover best aangaan. Want wie weet loopt de klant al een tijdje bij de dierenarts, terwijl de oplossing in het voer ligt en jij de klant dat als professional kunt adviseren. ←

DE PAREL VAN OASE

Oase high line aquaria

Stel je voor: een aquarium met alles erop en eraan, maar zonder dat al die technologie zichtbaar is. Een mooi... nee, een prachtig aquarium, een blikvanger met eigentijds design waaraan je alleen maar ziet wat je wílt zien. Geen kabels en slangen in het zicht, de filtertechniek mooi weggestopt in een chique, greeploze onderkast, waarin bovendien nog eens extra opbergruimte is. Weinig onderhoud, alle voordelen van ledverlichting, kortom: het ideale omhulsel voor onbeperkt plezier van de onderwaterwereld.
Deze parel is verkrijgbaar in drie verschillende aquariumgroottes van 200, 300 en 400 liter en in drie designs, namelijk hoogglans wit, hoogglans antraciet en eiken naturel.

Filter

"Op dat netjes weggestopte filter willen we even terugkomen," zegt Ralf Zehner, directeur Oase Benelux, "want dat is zo innovatief dat het eigenlijk zonde is om het te verstoppen. De nieuwste Oase-filtertechniek filtert het aquariumwater, terwijl de eigenaar van al dat moois er nauwelijks onderhoud aan heeft. Hierdoor wordt het leven met een aquarium wel heel gemakkelijk."

Aquaristiek als lifestyle

Zehner vertelt dat Oase werd opgericht in 1949 in Duitsland. Vandaag de dag is het bedrijf een wereldwijd vooraanstaand merk op het gebied van watertuinen. Met de innovatieve en veelzijdige producten maken ervaren aquariumbezitters en beginnelingen in de aquaristiek, fascinerende aquariumwerelden. Ralf Zehner: "Het recept? Eersteklas producten van uitstekende kwaliteit en een voor iedere klant individueel passende oplossing. Bij Oase zien we aquaristiek niet alleen als hobby, maar als lifestyle."

Oase LIVING WATER

GEWOONWEG MAGISCH

Compleet nieuw in de aquariumwereld - modern, eigentijds design zonder zichtbare technologie, nauwelijks onderhoud en praktische functies die het houden van een aquarium erg gemakkelijk maken.

Ontdek de magische aantrekkingskracht van een aquarium - eenvoudig en zonder veel inspanning.

Ervaar de prachtige onderwaterwereld - in uw woonkamer!

www.oase-livingwater.com

ZIEKTEVERZUIM

Dibevo ZorgPortaal maakt vliegende start

Op 1 juli is het Dibevo ZorgPortaal van start gegaan. Dat was weliswaar vlak voor de vakantieperiode, maar door de grote hoeveelheid aanvragen werd meteen duidelijk dat het ZorgPortaal in een grote behoefte voorziet. Inmiddels heeft een aantal Dibevo-leden de overstap al gemaakt en dat levert positieve reacties op.

TEKST: JOLANDA VAN DE WEERT

Eén van de eersten die akkoord is gegaan met het Dibevo ZorgPortaal is Monique de Groot van dierenspeciaalzaak Monria uit Rotterdam. Zij bleek flink te kunnen besparen op de premie. Toch was dat niet de belangrijkste reden om over te stappen: “Wat voor ons de doorslag gaf, is dat we nu voor alles één aanspreekpunt hebben. Voorheen had ik met verschillende partijen te maken en moest ik er veelal zelf achteraan. Nu dat niet meer hoeft, besparen we enorm in werk en tijd. Dat we daarnaast ook besparen op de premie is mooi meegenomen.”

Speciaal voor Dibevo-leden

Voor veel ondernemers is het uitzoeken van de beste verzekering niet iets waar ze mee bezig willen zijn. Dibevo begrijpt dat en neemt die taak op zich. Zij hebben samen met Dibevo Risk gezocht naar het meest optimale pakket. Het voordeel is dat Dibevo Risk voor een collectiviteit betere voorwaarden en lagere premies kan afspreken dan voor individuele ondernemers. Dat is één van de voordelen van je lidmaatschap bij Dibevo. Toen Willem Kooijman van CarniVoer van het ZorgPortaal hoorde hoefde hij niet lang na te denken: ”Ik vertrouw erop dat Dibevo en Dibevo Risk voor mij de beste deal sluiten. Dus als zij me vertellen dat het Dibevo ZorgPortaal een goede keuze is, en het blijkt ook nog voordeliger te zijn, dan is de keuze snel gemaakt.”

Willem Kooijman

Pluspunten Dibevo ZorgPortaal

Naast de scherpe premie kent dit pakket een aantal pluspunten ten opzichte van andere pakketten:

- Je krijgt een vaste casemanager die je kunt bellen als je vragen hebt en die jou adviseert en begeleidt bij het voldoen aan de regels van de Wet poortwachter.
- Je krijgt de garantie dat je geen boetes van UWV krijgt.
- Het is een webportaal, dus je kunt altijd en overal online ziekmeldingen doorgeven.
- Je krijgt 100% vergoeding voor interventies en het traject om een passende werkplek te vinden bij een andere organisatie als werkhervatting binnen de eigen organisatie niet mogelijk is (2e spoor).
- Besluit je, na twee jaar ziekteverzuim, afscheid te nemen van je werknemer dan worden de transitiekosten tot € 20.000,- vergoed.
- Je hoeft geen gedifferentieerde premie meer te betalen aan UWV en je hebt geen omkijken meer naar de administratieve rompslomp wanneer een (ex-) werknemer in de WGA terechtkomt.
- Snelle uitkering van schade.
- Stap je over, dan regelen wij de opzegging van je huidige pakket.

Wat maakt het Dibevo ZorgPortaal zo bijzonder

Het ZorgPortaal is een complete oplossing voor alles wat geregeld moet zijn wanneer een werknemer ziek wordt, in één geïntegreerd pakket. Ofwel één aanspreekpunt voor arbo & verzuimbegeleiding, loondoorbetaling, re-integratie, en WIA. Daarnaast is het Dibevo ZorgPortaal een kenniscentrum voor ziekteverzuim en re-integratie. Door de korte lijnen tussen de verschillende onderdelen kunnen de casemanagers heel snel schakelen. Je hebt bijvoorbeeld geen lange wachttijden om goedkeuring te krijgen over het inzetten van re-integratie middelen. De casemanagers kunnen die direct inzetten als dat nodig is. Daardoor krijg je meer grip op je verzuim.

Meer weten?

Neem contact op met de adviseurs van Dibevo Risk. Dan berekenen zij wat jouw voordeel is als je kiest voor het Dibevo ZorgPortaal. Wacht niet te lang met reageren. Bel naar (030) 2848619 of mail naar *risk@dibevo.nl*. Voor meer informatie kun je ook de website raadplegen; *www.dibevozorgportaal.nl.*

DE PAREL VAN JOHNSON PETFOODS

Riverwood

Tijdens de Dibevo-vakdagen vindt een wereldprimeur plaats, namelijk de onthulling van een compleet nieuw merk hondenvoer van Nederlandse bodem. John Sars is trots op 'zijn' parel: Riverwood, een gloednieuwe, ultrapremium hondenbrok.

John Sars: "We hebben goed gekeken naar wat er in de markt beschikbaar is, maar vooral ook naar waar consumenten en voedingsdeskundigen enthousiast over zijn. Alle goede zaken uit alle goede hondenvoedingen, maar ook uitspraken en ideeën die we hoorden op fora – van hondenkenners, dierenartsen of gedragstherapeuten – hebben we gewikt, gewogen, besproken, getest, getoetst. En, indien nog van toepassing, gebruikt in deze voeding."
De nieuwe voeding van Johnson Petfoods brengt het beste uit de hondenvoedingswereld bij elkaar in één product. John: "Er zijn zes soorten Riverwood. In elke variant zitten drie verschillende eiwitbronnen, allemaal hypoallergene vleessoorten van dieren die vrij konden rondlopen, hun spieren mochten gebruiken. Dat vullen we aan met erwten als koolhydratenbron. Daarnaast bevat Riverwood een uitgebalanceerde selectie groenten en fruit. En wat ook heel bijzonder is: het bevat kruiden die een geneeskrachtige of ondersteunende werking hebben."

De naam

Riverwood kwam tot stand als gevolg van een democratisch proces binnen Johnson Petfoods. John: "De perfecte naam hadden we al snel, en een reclamebureau maakte daar een verpakking bij. Maar toen gingen we naar Interzoo. Op het einde van de eerste dag keken we elkaar aan en zeiden: 'Als we over twee jaar hier staan met Riverwood, in deze verpakking, zijn we een van de vele.' Dus terug in Nederland namen we een nieuw reclamebureau in de arm. Daar kwamen ze met de verpakking die we nu tijdens de vakdagen gaan onthullen. Die staat – net als de naam Riverwood – voor vrijheid, avontuur, naar buiten met je hond, samen de natuur in. We zijn er trots op."

Peter Kooij (sierwatervogelkwekerij Peter Kooij and Sons) ↑

↓ *Frank Nebig (Dutch Quarantine and Veterinary Service (DQVS))*

BLIK OP DE DIERENHANDEL – DEEL 1

“Kleine illegale handelaren geven branche **verkeerd imago**”

‘Ondernemers die hun geld verdienen met handel in levende have, hebben te weinig oog voor dierenwelzijn.’ Een hardnekkig vooroordeel dat mensen die zich met hart en ziel inzetten voor de dieren die zij fokken, kweken of transporteren van zich af proberen te schudden.

TEKST EN FOTO’S: NIENKE OORT

Een van de ondernemers die dat vooroordeel direct om zeep kan helpen is Peter Kooij van sierwatervogelkwekerij Peter Kooij and Sons, gevestigd in het Noord-Hollandse ’t Zand. Bij binnenkomst op het kantoor van het 4,5 hectare grote terrein, begint hij vrijwel meteen vol liefde over de kwekerij te vertellen.

“Het kweken van bijzondere vogels zit ons in het bloed. Mijn vader begon er nog voor de oorlog mee. Mijn opa leefde van de jacht. Soms raakte hij wel een vogel, maar was deze niet dood. Mijn vader mocht het gewonde dier dan hebben en oplappen. Op een gegeven moment probeerde hij te fokken met de vogels die hij inmiddels in de volière had verzameld. En toen raakte hij besmet met het kweekvirus. Net na de oorlog kocht hij zijn eerste mandarijneend bij de firma Man in ’t Veld, destijds de grootste im- en exporteur”, vertelt de 69-jarige Kooij van achter een kop koffie.

Indruk

De vader van Kooij hield wel van een uitdaging of twee en begon te kweken met wilde, niet-gedomesticeerde soorten. Successen met Eyton boomeenden, Hottentot talingen, Baers witoogeenden en Radjah bergeenden werden geboekt én opgemerkt. De bekende Frans-Amerikaanse ornitoloog Jean Delacourt (1890-1985) was onder de indruk van het werk van Kooij sr. en de sierwatervogelkwekerij had naam gemaakt.

Niet lang daarna mocht het bedrijf zwarte zwanen leveren op de bruiloft van prinses Beatrix en prins Claus. Later bracht Kooij and Sons ook nog een koppel witte zwanen bij prinses Juliana en prins Bernhard. “Wij mogen onszelf eigenlijk

Nieuwe reeks verhalen: **de dierenhandel**

Het woord dierenhandel heeft door de jaren heen een negatieve lading gekregen. Een dierenhandelaar zou alleen maar aan geld denken en het welzijn van ‘zijn handel’ ondergeschikt achten. Best oneerlijk want het overgrote deel dat hard werkt in deze dierenbranche doet dat met veel dierenliefde en toewijding. Dit komt naar voren in de reeks prachtige verhalen van willekeurig gekozen ondernemers die allemaal hun inkomen genereren uit het werken met dieren; komende edities te lezen in dit vakblad.

Dit is óók Puik!

PALLETACTIE konijnenvoer

ZO LANG DE VOORRAAD STREKT • ZO LANG DE VOORRAAD STREKT •
Wees er snel bij!

• VOORDEELBOX KONIJNENVOER •

PUIK
Original
Rabbit
Balanced & Complete daily nutrition

GRATIS VOERSCHEP
2x 3000 GR

PUIK

netto actie inkoopprijs:
€300,-

PALLETACTIE

- 60 voordeelboxen
- voordeelbox Puik Original Konijnenvoer met 2x3 kg optimaal vers voer en gratis voerschepje
- consumenten advies actieprijs €6,95
- nu leverbaar via Mol Diervoeding
- alléén per pallet te bestellen
- OP = OP

Ook profiteren van deze actie?

Neem voor meer informatie contact op met uw regio accountmanager van Holland Diervoeders B.V.

GROUPDEPRE
HOLLAND DIERVOEDERS

Holland Diervoeders B.V. • Vogelaarsweg 23 • 3313 LL Dordrecht +31 78 6220620 • info@hollanddiervoeders.nl • www.puik.nl

hofleverancier noemen, maar ik geef niet zoveel om titels", voegt Kooij bescheiden toe.

"Mijn broer en ik namen de zaak over van onze vader. Ik had hetzelfde als mijn vader; echt hart voor de zaak en voor de dieren. Ik raak nog elke dag enthousiast als ik over de vogels en het werk praat. Mijn broer Ben heeft dat iets minder en zijn kinderen evenmin. Mijn kinderen wel, dus uiteindelijk ben ik de zaak gaan runnen met mijn zoon en schoonzoon", zegt de familievader trots.

Ondernemer Frank Nebig heeft een soortgelijke achtergrond als zijn collega Peter Kooij. Ook hij raakte besmet met dierenliefde door zijn vader.

"Mijn vader had thuis een aquarium en een volière. Als klein jongetje vond ik ze beide mega-interessant. Ik was altijd in de buurt van een van de twee te vinden", vertelt Frank Nebig vanuit zijn bedrijf Dutch Quarantine and Veterinary Service (DQVS) in Hoofddorp.

DQVS is een zusterbedrijf van Animals to Fly en regelt de quarantaine die voor dieren verplicht gesteld is voor ze getransporteerd mogen worden.

"Dat mijn liefde voor dieren zo diep zit, heeft misschien ook wel te maken met het feit dat mijn vader overleed toen ik pas zeven jaar oud was. Dat alleen is natuurlijk al heftig, maar omdat ik wist hoe gek hij was op zijn vogels en vissen, nam ik de zorg over, hoe klein ik ook was. Daardoor wist ik van jongs af aan al precies hoe dieren in elkaar zitten en wat ze nodig hebben", vertelt de 52-jarige Nebig.

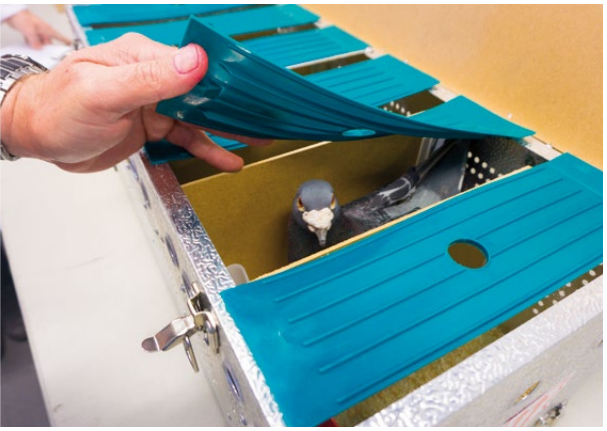
> "Bij particulieren of hobbyisten; **dáár gebeuren de misstanden met dieren.** Die zitten te lang in te kleine hokjes of worden **niet professioneel verzorgd** zoals bij ons."

Eenmaal wat ouder wilde Nebig dan ook het liefst 'met dieren werken'. "Aanvankelijk dacht ik aan dierenarts, maar dat zou betekenen dat ik vooral met zieke dieren te maken zou krijgen. Ik wilde liever met gezonde beesten werken."

Wereldwijd

Na een omzwerving in de tuinarchitectuur en veertien maanden dienstplicht, belandde de dierenliefhebber bij een internationaal transportbedrijf op Schiphol. "Opeens lag de wereld aan mijn voeten. In plaats van alleen Nederland, had ik contact met mensen uit Amerika, Zuid-Afrika, bedenk het maar. Ook kreeg ik steeds vaker te maken met dieren die naar die verre bestemmingen getransporteerd werden. En op een of andere manier voelde het niet goed, de manier waarop dat gebeurde. Ik voelde en wist dat ik dat beter kon."

En zo werd dierenspecialistentransport Animals to Fly geboren. Vanuit dat bedrijf ontwikkelde de ondernemersgeest van Nebig zich snel. Hij voelde al ver van tevoren de verplichte quarantaine aankomen en speelde daar handig op in. "Toen ik net gestart was, werd daar allemaal nog niet zo moeilijk over gedaan. Maar inmiddels hanteren veel landen



↑ *Vaste dierenarts Elle Schlossberger checkt alle vogels voor ze – individueel verpakt – op transport gaan.*

Mol diervoeding gaat verder als:

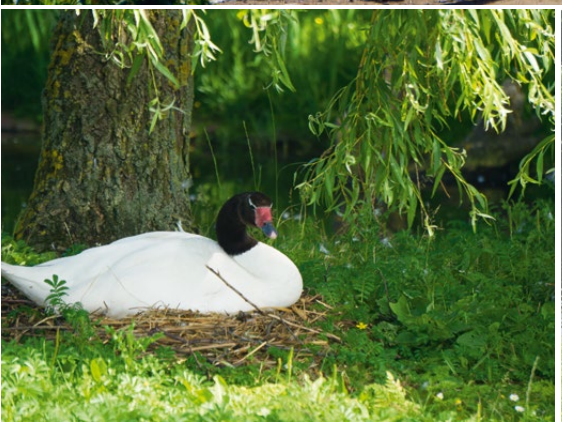
malanico.

Petfood & supplies

UW PARTNER VOOR DIERBENODIGDHEDEN

- 6.000 artikelen
- Schappenplannen
- Dropshipment
- Diepvriesassortiment
- Diverse distributiemodellen

verkoop@malanico.nl | www.malanico.nl | +31 (0)529 431 223



quarantainetijden. Sinds 2013 bestaat DQVS officieel en met deze tak hebben we ons gespecialiseerd in postduiven. Die worden voor wedstrijden de hele wereld overgevlogen. Ik heb hier ruimtes gecreëerd zodat ze in alle rust hun isolatietijd kunnen doorstaan voor ze op het vliegtuig worden gezet."

En het moet gezegd worden: de ruimtes zien er spic en span uit. Schoon, meer dan voldoende eten en water, fijne stokken om op te zitten en meer dan genoeg daglicht en ruimte om rond te fladderen. Als de eigenaar in een van de ruimtes naar binnen stapt, zijn de vogels wel even van de rel, maar al snel gaan ze er weer rustig bij zitten.

Dierenarts

Nebig vertelt verder met een van de duiven in zijn hand: "Alle vogels die wij op transport zetten, worden gecheckt door onze eigen dierenarts Elly Schlossberger. Zij bekijkt het verenpakket, de vitaliteit, of de bek, ogen en oren schoon zijn. Daarbij worden alle vogels bij ons geënt." Inmiddels regelt DQVS het transport naar landen als Canada, Verenigde Staten, Zuid-Afrika, Hongkong en hopelijk snel weer naar China.

"De reden dat wij de enige zijn die dit op deze schaal kunnen doen, is omdat we het dierenwelzijn zo hoog in het vaandel hebben zitten. Elke dag rijd ik naar huis met de vraag in mijn hoofd: heb ik alles voor de dieren gedaan wat ik had kunnen doen? Als ik ook maar enigszins twijfel, keer ik om en ga ik dat alsnog doen. De overheid hanteert bepaalde regels, dat ze voldoende eten, drinken en ruimte hebben. En dat is perfect, wij gaan over het algemeen zelfs verder met het dierenwelzijn. Maar aan de andere kant kunnen de regels soms ook een beetje doorslaan..."

Dierenwelzijn

Dat vindt Kooij ook. Hoe succesvoller en groter het bedrijf, hoe meer er aan regels moet worden voldaan. "En dat is prima, want wij hebben het dierenwelzijn als hoogste prioriteit. Dus als wij ons aan regels moeten houden om het voor de dieren aangenamer te maken, hoor je mij niet."

Waar Kooij zich dus wél enorm aan kan storen is het feit dat hij zijn vogels – Peter Kooij and Sons exporteert de gekweekte siervogels over de hele wereld – steeds vroeger aan moet leveren op Schiphol. "Inmiddels moet ik de dieren wel tot vijf uur voor vertrek aanleveren! Dat is niet nodig en alleen maar extra belastend voor de vogels. Samen met Dibevo zijn we dan ook hard aan het lobbyen om die aanlevertijd weer terug te brengen naar één uur of hooguit twee."

Wat de eigenaar van het bedrijf ook lastig vindt is dat een particulier of hobbyist veel minder of niet gecontroleerd wordt. Ook niet als hij dieren verhandelt. "Dáár gebeuren de misstanden met dieren. Die zitten te lang in te kleine hokjes of worden niet professioneel verzorgd zoals bij ons. En komt dat dan toch uit, dan lijden de goeden onder die paar kwaden want dan 'deugt de handel niet'.

Dat de vogels het bij Kooij and Sons aan niets ontbreekt, blijkt als we een rondje maken over het enorme terrein. Siereenden, kraanvogels, ibissen, ooievaren en een grote collectie zwanen zitten heel tevreden in prachtige verblijven, alle hebben ze de beschikking over een ruime waterpartij; sommige hebben stukken riet waar ze lekker kunnen nestelen en andere hebben weer een groot stuk gras.

"Ik geef om al mijn dieren, ook al heb ik er duizenden rondlopen en vliegen. Elke afnemer die zich hier meldt, check ik. Waar gaan de vogels naartoe, hoe worden ze gehuisvest, wat is de bedoeling met de dieren? Wil een hobbyist bijvoorbeeld gaan kweken met een bepaald soort, raad ik aan in eerste instantie drie of vier koppels aan te schaffen en de vogels op natuurlijke wijze hun partner te laten kiezen. Op die manier is je kans op een succesvolle kweek veel groter; je hebt namelijk gelukkige vogels", legt de bevlogen kweker uit.

Beide ondernemers zijn met dieren gaan werken omdat daar hun hart ligt. Zonder liefde voor dieren vinden ze ook allebei dat je je geld niet goed kunt verdienen in deze branche. Iedereen, leverancier, afnemer én dier, is tenslotte gebaat bij een goede zorg voor de 'handel'. ←

DIERSPECIALIST

Officieel luidt het gezegde: ‘Wie blijft doen wat hij deed, krijgt wat hij had.’ Bij Dierspecialist doen ze daar nog een schepje bovenop: ‘Wie blijft doen wat hij deed, krijgt minder dan hij had.’ “De wereld is de laatste jaren in sneltreinvaart veranderd”, zegt Willem Pijper van Dierspecialist. “De klant verandert mee en reken maar: wanneer jij als winkelier blijft doen wat je deed, krijg je geheid minder dan je vroeger had.”

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO’S: DIERSPECIALIST

“Jezelf onderscheiden, laten zien dat je de beste bent”, dat is volgens Pijper het antwoord op de vraag hoe je voorkomt dat je blijft doen wat je deed. “Als winkelier zit er niets anders op dan mee te gaan met de tijd, te voldoen aan het tijdsbeeld en de eisen die de klant daaraan stelt. Er zijn nog steeds ondernemers die ’t ‘het internet’ verwijten dat zij nu minder omzet draaien, maar ik vraag me af of zulke winkeliers weleens rondkijken bij andere winkels. Natuurlijk kennen wij de druk die webshops de stenen winkel opleggen, we begrijpen dat je als dierenspeciaalzaakondernemer niet ook nog eens Facebookdeskundige en app-expert kunt zijn. Maar als je niet meebeweegt in het tempo van de moderne tijd, weet je zo goed als zeker dat je de strijd verliest.”

Niet alleen

Het voordeel van een franchiseorganisatie als Dierspecialist is volgens Pijper dat je ‘het’ als winkelier niet alleen hoeft te doen. “Want je kunt nu eenmaal niet alles”, zegt hij. “Wij kunnen ondernemers helpen met een territoriumanalyse, een verkoopmanager, automatisering en een app die de consument 24 uur per dag kan raadplegen. Maar ook met assistentie bij de financiële verslaglegging, met goede inkoopcondities en zelfs hulp bij bedrijfsovername. Ondernemers kunnen gebruikmaken van ons marketing- en foldermateriaal, van onze nieuwsbrieven. Je hoeft het niet alleen te doen. Het is helemaal niet vreemd dat jij als winkelier wel weet dat klanten er dol op zijn om online filmpjes van dieren te bekijken, maar dat jij niet weet hoe je die filmpjes op jouw website, Facebookpagina of in je winkel kunt laten zien. Filmpjes kijken is het nieuwe lezen. Ook weten de meeste ondernemers best dat het in deze tijd belangrijk is om actief te zijn op social media als Facebook, Twitter, Instagram om Pinterest. Maar hoe doe je dat? Wie heeft daarvoor de kennis én de tijd? Wij kunnen daarbij helpen.”

Willem Pijper

Transformatie

De honderd winkels van Dobey en Faunaland worden allemaal getransformeerd tot Dierspecialist. Volgens Pijper zou de dierenspeciaalzaak zich moeten onderscheiden, zoals een delicatessenzaak dat doet: “Het moet draaien om beleving, niet om de prijs. Wanneer jij je onderscheidt door een delicatessenwinkel te worden voor dieren en hun baasjes, positioneer je jezelf als specialist met toegevoegde waarde. Daarmee creëer je een stuk geloofwaardigheid, je profileert jezelf als kennisinstituut, als iemand waar de klant altijd terechtkan voor goede producten, maar ook voor raad en daad. Dat moet je niet alleen vertellen, dat

moet ook je winkel uitstralen. En reken maar dat de winkels die de transformatie naar Dierspecialist al hebben gemaakt, die uitstraling hebben."

Uitstraling

Dierspecialist Haspels uit Nieuwegein en Dierspecialist Ter Avest Breda waren de eerste winkels die de transformatie tot Dierspecialist ondergingen. Al voordat je over de drempel stapt, een impuls die moeilijk te weerstaan is, valt het donkere plafond op, met sfeervolle ledverlichting. Chic, anders dan anders en vooral heel mooi. Ook bijzonder is het feit dat de toonbank zich achter in de winkel bevindt. Er zijn maar weinig ondernemers die blij worden van klanten die snel even de winkel binnenrennen om iets af te rekenen en met deze opstelling moet de klant eerst de winkel door. Daar valt hij ten prooi aan vele verleidingen, wordt hij blootgesteld aan mooie producten en inventieve productopstellingen, voordat hij bij de plaats belandt waar hij kan afrekenen. "Het is zaak om bij de inrichting van je winkel, er rekening mee te houden hoe de gemiddelde klant zich gedraagt", zegt Willem. "Daar zit een hele wetenschap achter. Kijk, in principe is het niet onlogisch dat producten die je op ooghoogte presenteert, opvallen. Die verkopen vaak goed. Als een klant veel kopstellingen passeert op weg naar de kassa, wordt de verleiding om te stoppen en te kijken groter, en réken maar dat een sfeervol interieur bijdraagt aan het positieve gevoel dat een klant heeft in jouw winkel. Juist dát gevoel kan hem over de streep trekken om toch een extra aankoop te doen. Dierspecialist bewijst na transformatie een hogere gemiddelde bonwaarde te realiseren."

Dierspecialist Academy

Natuurlijk is het niet alleen een mooie winkel die het verschil kan maken, het zijn met name de mensen op die winkelvloer, het verkopende personeel dat bepaalt of, hoe en hoeveel van zijn geld een klant wil uitgeven. Willem Pijper: "Passie voor dieren en hun baasjes, daar draait het om. Dat zou ook jouw personeel moeten uitstralen, maar ook een passie om kennis te delen. Verkopen is al lang niet meer 'aansmeren', moderne klanten trek je over de streep door te laten zien wat je kunt, wat je weet en door de klant te laten voelen dat je zijn passie deelt. Daarom is er de Dierspecialist Academy, een uniek instituut waarin we onze kennis delen met de ondernemers. Dan heb ik het heus niet alleen over beginners hoor, ook ervaren winkeliers kunnen baat hebben bij onze Academy." Hoewel er bij Dierspecialist weinig 'moet' – Willem Pijper gaat er graag van uit dat dierenspeciaalzaakondernemers eigenwijs genoeg zijn om zelf te blijven denken – is er wel een aantal zaken waarin zijn club principieel is. "Kennis; winkeliers die bij ons aangesloten zijn moeten over een bepaald kennisniveau beschikken. Alleen dan kunnen wij die kwaliteitsstandaard waar we zo trots op zijn ook waarmaken richting de consument. Zo mogen winkeliers die bij ons zijn aangesloten, bijvoorbeeld alleen voedingssupplementen van het merk Dierspecialist verkopen, als zij zelf, of een van hun medewerkers, daarvoor een cursus hebben gevolgd en een certificaat behaald. Streng? Wij noemen het liever duidelijk."

Een stapje verder

"Wij willen als franchiseorganisatie net een stapje verder gaan dan andere", zegt Willem. "Doorgaan waar andere ophouden. Elke club biedt de bij hun aangesloten ondernemers 'een verbetering van de inkoopcondities', en wij zijn niet de enige met een eigen merk diervoeding. Maar wij hebben ons echt uit de naad gewerkt om die condities zo scherp mogelijk te maken. Wij ondersteunen ondernemers daadwerkelijk, wijzen ze op *quick wins*, analyseren hun cijfers om te ontdekken wat beter kan. Wij bieden alle ruimte voor ondernemerschap en om een onderbuikgevoel te volgen. Wij stimuleren winkeliers om ook dat stapje extra te zetten. Heb jij een specialisme? Houd je van aquaristiek, weet je alles van hengelsport en ben je ruitersportfanaat? Doe daar dan wat mee in je winkel. Probeer je te onderscheiden door deskundigheid. Dierspecialist Haspels bijvoorbeeld, dat is echt een van onze modelondernemers. Als daar een klant komt met een hond die moet afvallen, dan wordt dat gediagnosticeerd door de dierenarts in de winkel. Vervolgens neemt de dierenspeciaalzaak die klant bij de hand, adviseert hem voor wat betreft voer en beweging van zijn hond. Het stapje extra zit 'm erin dat ze die klant na een paar dagen gaan bellen om te vragen hoe het gaat, en of ze nog wat voor hem kunnen doen. Dát is betrokkenheid, dát is nou dat stapje meer."

Peter Haspels van Dierspecialist Haspels uit Nieuwegein

Uit **Brussel, Den Haag** en **Amersfoort**

Altijd zijn de medewerkers van Dibevo drukdoende om ondernemers het ondernemen mogelijk te maken. Hieronder een greep uit onze werkzaamheden.

Uit Brussel

Invasievesoortenlijst

Dibevo maakt nog steeds ernstig bezwaar tegen de recente invoering van de zogenaamde invasievesoortenlijst en zet de lobby om deze aan te passen voort. Op de lijst staan immers soorten die in de visie van Dibevo hier niet op thuis horen en er, ook ter wille van de verkoop in Nederland, af moeten. Dibevo onderzoekt op dit moment de verschillende mogelijkheden waarbij het één gedaan kan worden zonder het andere te laten. Daarbij wordt een hervatting van de gesprekken met zowel het Europarlement als de Europese Commissie zelf niet uitgesloten. Dibevo bereidt op dit moment een notitie voor waarin zij glashelder aangeeft op welke punten de genoemde lijst aanpassing behoeft. Het belooft een taai en mogelijk langdurig gevecht te worden.

Internationale verkoop aan consumenten

Op dit ogenblik worden op een aantal punten alle zeilen bijgezet om de Europese politiek in te laten zien dat er grote nadelen kleven aan wat zij willen op het gebied van de internationale verkoop aan consumenten. De onderwerpen waarover gesproken wordt, zijn onder andere een leverplicht, verplichte acceptatie van door consument gewenste betalingswijze en veel ruimere garantievoorwaarden. Dibevo is onderdeel van een afvaardiging uit het bedrijfsleven die hierover gaat praten met diverse Europarlementariërs. Uiteindelijk is het van belang dat je als ondernemer zelf bepaalt aan wie je iets verkoopt en op welke wijze je dat wilt doen en onder welke voorwaarden.
In het verlengde daarvan wordt ook gesproken over een systeem van wederzijdse erkenning binnen Europa. Als het ene land de (consumenten)regels van het andere land erkent en dat wederzijds doet, wordt het mogelijk om zaken met elkaar te doen, waarbij je zoveel mogelijk uit kunt blijven gaan van de regels waaronder nu al gewerkt wordt. Op dit ogenblik loopt er een Europese consultatie over. Dus het zit nog helemaal vooraan in het traject.

Waterhyacint

Uit Den Haag

Tarieven NVWA

Op verzoek van de Tweede Kamer en op aandrang van het bedrijfsleven dat verenigd is in het Agrarisch Import Platform (waarvan Dibevo lid is) heeft de Raad van State onderzocht of de Nederlandse Voedsel en Warenautoriteit (NVWA) op een correcte wijze de tarieven berekent én vaststelt waarmee zij het importerende bedrijfsleven belast.
De uitkomst is als volgt: de raad stelt vast dat de NVWA de tarieven naar eigen inzicht vaststelt en zich daardoor niet houdt aan de regels die zijn vastgelegd door de politiek. Kosten die de NVWA maakt als het gaat om toezicht op de naleving van de regels, behoren – vindt de raad – tot het algemeen belang. Deze moeten worden gedekt uit de algemene middelen. Ook stelt de raad dat het door de NVWA gehuldigde beginsel van kostendekkendheid, bij een bepaald soort inspectiehandelingen niet goed uitpakt, omdat dit simpelweg bij de NVWA de prikkel weghaalt om efficiënter te gaan werken.
Op dit moment beraadt Dibevo zich, samen met andere betrokken groepen van bedrijven, zoals de NVV en LTO Nederland, op het vervolg. In ieder geval biedt het advies van de raad Dibevo (en andere) de gelegenheid om het gevecht met de NVWA verder te voeren en uiteindelijk te komen tot een verlaging van de tarieven.

Uit Amersfoort

Drie kwesties bij RDA

De Raad voor Dierenaangelegenheden is hét adviesorgaan van de regering op het gebied van dierenwelzijn. De leden zijn op persoonlijke titel benoemd. Dibevo-voorzitter Joost de Jongh maakt er deel van uit. Op dit moment is hij betrokken bij drie kwesties waarover de staatssecretaris van Economische Zaken, Van Dam, advies heeft gevraagd: in het kader van de hondenbetenproblematiek komen tot houderijvoorschriften; het welzijn van vissen, zowel die in de consumptietak als in de aquariumhouderij; en het welzijn van paarden op paardenmarkten. Allemaal kwesties die een raakvlak hebben met onze sector. Net afgerond is een advies over hoe om te gaan met de problematiek van de zwerfkatten.

Deze problemen konden weleens veel oplossingen veroorzaken

Anna Mul

DE PAREL VAN CARNIS

Geperste brok konijn

"Dit product is echt een van onze parels", zegt John Tuik van Carnis. "Onze hondenbrok op basis van konijn, met onder andere havermout en kokosolie is een innovatie waar wij echt trots op zijn. We hebben hem zelf ontwikkeld, het is een puur Nederlands product. Puur natuur ook, want deze brok is vrij van geur-, kleur- en smaakstoffen. Ook van tarwe en gluten trouwens. Honden houden van de zoete smaak van kokos. Bovendien staat kokosolie erom bekend dat het bevorderend is voor de gezondheid van een hond, voor zowel lichaam en vacht. Daarnaast kan het 't genezingsproces versnellen en allergische reacties verminderen. Havermout is een mooie energiebron die bètaglucanen bevat. Deze oplosbare voedingsvezels zorgen ervoor dat de bloedsuikerspiegel van de hond stabiel blijft en werken cholesterolverlagend. Een ander voordeel van havermout is dat het al snel een verzadigd gevoel geeft. Daardoor werkt deze brok prima om het gewicht in toom te houden van honden die gemakkelijk uitdijen."

Konijn loopt als een trein

Maar waar het allemaal om draait in deze brok, is natuurlijk dat beestje met die lange oren waar elke hond graag achteraan rent. Helaas zijn er maar weinig viervoeters die er uiteindelijk ook echt achter komen hoe konijn smaakt. De kans is echter groot dat daar binnenkort verandering in komt, want de konijnenbrok van Carnis loopt als een trein. John: "Konijn is een vleessoort waar praktisch alle honden dol op zijn. Bovendien is konijn vetter dan bijvoorbeeld paard of lam. Daarom is deze voeding ook uitermate geschikt voor pups of voor honden die herstellende zijn van bijvoorbeeld een ziekte of een operatie. Omdat konijn de enige eiwitbron is in dit voer, kun je het ook inzetten als eliminatiedieet. Maar de meeste hondenbezitters voeren deze brok omdat hun hond er zo dol op is, dat hij niets anders meer wil. Dat is de beste reclame die wij ons kunnen wensen."

Carnis

-> Koudgeperst
-> Hoog vleespercentage
-> Hypoallergeen
-> 100% glutenvrij
-> Met kokosolie
-> Vrij van chemische geur, kleur, en smaakstoffen

EPIGENETICA

Angst is erfelijk

Het is wetenschappelijk bewezen dat trauma's van ouderdieren het gedrag van hun ongeboren jongen beïnvloeden. Niet omdat ouders hun kinderen vertellen over hun angsten, maar omdat extreme stress de werking van het DNA – dus ook het erfelijk materiaal van je kinderen – kan beïnvloeden.

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO: SHUTTERSTOCK

"Ik denk dat dit interessant is voor het *Dibevo-Vakblad*", zegt Debbie Rijnders. Debbie is directeur van Tinley Academie en oprichter van Tinley Gedragstherapie voor Dieren. Als zij zegt dat iets interessant is, zit er vaak een leuk artikel over dierengedrag aan te komen. Zo ook in dit geval.

"Er is behoorlijk wat onderzoek gedaan bij muizen", vertelt Debbie. "De manier waarop de onderzoekers te werk gingen is niet heel leuk, maar de resultaten zijn wel baanbrekend. Zo werd in een Amerikaans onderzoek gebruikgemaakt van het feit dat geur en pijn aan elkaar gekoppeld kunnen worden." Als je muizen herhaaldelijk blootstelt aan de geur van aceton terwijl ze een pijnlijke elektrische schok krijgen, is alleen de geur van aceton voldoende om de muis in paniek te brengen. Dat is op zich – hoewel wel degelijk wreed – niet heel bijzonder. Echt spannend werd het pas toen er met deze mannelijke muizen gekweekt ging worden. Toen bleek dat het DNA van de kinderen van de geplaagde mannetjes dusdanig veranderd was; ook zij kregen een paniekreactie bij het ruiken van aceton, terwijl ze er nooit aan waren blootgesteld. Later bleek dat ook deze tweede generatie muizen het trauma doorgaf aan hun nageslacht. Zelfs als dat nageslacht met ivf was verwekt en niet werd grootgebracht door de ouders. Inmiddels weten we hoe dat komt: angst zorgt voor veranderingen in de werking van het DNA. Epigenetische veranderingen die ervoor zorgen dat het erfelijk materiaal tijdelijk kan worden aange-

past. Zo worden nare levenservaringen doorgegeven aan de volgende generaties.

Duitse Herder

Ik schafte ooit een Duitse Herder aan", vertelt Debbie, "bij een goede fokker. De moeder was een gezonde, sociale hond maar mijn pup had een onverklaarbare angst voor harde geluiden. Het kostte heel veel tijd en moeite om daar wat aan te doen. Ik denk dat het gedrag een epigenetische oorzaak had, dat het ergens bij de vader vandaan kwam. Met die hond werd ook mijn interesse voor het onderwerp geboren. Ik ben inmiddels 62 en ik ben een kritische kijker. Ik probeer dingen uit te sluiten en gedrag te verklaren aan de hand van wetenschappelijke modellen. Maar dan nog kun je je blijven verbazen. Juist de ontbrekende puzzelstukjes zijn de zaken die dit vak zo interessant maken."

Iedereen beter

"Met name voor dierenspeciaalzaakondernemers is dit interessant", zegt Debbie. "Want het onderstreept weer eens hoe belangrijk het is om je levende have in te kopen bij goede fokkers en kwekers. Bij mensen waar bijvoorbeeld konijnen en kleine knagers niet worden blootgesteld aan stress, want dan is de kans groot dat er stressgevoelige nakomelingen in jouw winkel belanden. Dat is niet alleen niet fijn voor die dieren maar natuurlijk ook niet voor de klant die zo'n dier uiteindelijk aanschaft. Als je met een kritisch oog en met deze wetenschap in het achterhoofd op zoek gaat naar leveranciers van levende have, wordt uiteindelijk iedereen er beter van: de dieren, jouw klanten en uiteindelijk ook jouw bedrijf."

Ook bij mensen

In 2015 werd bekend dat er ook epigenetisch onderzoek is verricht bij mensen. In het Mount Sinai-ziekenhuis in New York onderzochten wetenschappers het DNA van Joodse mensen die in de Tweede Wereldoorlog een trauma hadden opgelopen, en dat van hun kinderen. Dat 'aangetaste' DNA werd vergeleken met het erfelijk materiaal van Joodse families die geen last hadden van een oorlogstrauma. En wat bleek: het DNA van de getraumatiseerde mensen én dat van hun kinderen, was veranderd ten opzichte van de niet-getraumatiseerde Joden.

Gedragsdeskundige Claudia Vinke is universitair docent en onderzoeker aan het departement Dier in Wetenschap & Maatschappij aan de faculteit Diergeneeskunde in Utrecht. Bij de gedragskliniek voor dieren waar zij werkt, komen vooral veel honden voorbij, maar regelmatig passeren ook katten en fretten de revue. "Epigenetica is geen nieuwe wetenschap", vertelt ze. "Er wordt al wel dertig jaar onderzoek gedaan bij muizen maar ook bij ratten en varkens. Ook bij mensen, trouwens. Epigenetica is het vakgebied waar men kijkt naar invloeden die een omkeerbare reactie in de genfunctie veroorzaken. Het is dus niet zo dat het DNA kapotgaat of dat de volgorde verandert. Bij epigenetische veranderingen blijft het DNA intact, maar je ziet op sommige plaatsen in het erfelijk materiaal veranderingen. Bijvoorbeeld, doordat bepaalde delen van het erfelijke materiaal tijdelijk niet worden overschreven. Na enkele generaties kan dat weer terugveranderen. Bij het UMC is ook onderzoek gedaan naar dit onderwerp bij mensen en daaruit bleek dat kinderen die geboren worden bij een gestreste moeder onder andere slechtere cognitieve prestaties leveren."

Rozengeur en maneschijn

Op de vraag hoe je als gedragstherapeut omgaat met dergelijke veranderingen bij dieren, zegt Claudia: "Alleen indirect. Je behandelt zo'n dier 'gewoon' als elk ander angstig dier. Alleen is het wel zo dat alles wat in een vroege levensfase ontstaat, vaak moeilijker te behandelen is dan stoornissen die later in het leven opduiken. Dus de behandeling is hetzelfde maar de prognose slechter. Als een dier gedragsproblemen ontwikkelt omdat er tijdens de socialisatiefase 'iets' misging, is het vaak een lang en moeizaam traject om zo'n dier weer op de rit te krijgen. Dat geldt ook bij dieren die angstig zijn als gevolg van epigenetische veranderingen. Wanneer je weet waar de basis van het probleem ligt, weet je ook wat de prognose is. En bij epigenetische angst weet je in elk geval dat er tijdens het behandeltraject weinig sprake is van rozengeur en maneschijn en dat het een lange zit wordt."

> Epigenetische angst is een **lastig fenomeen** voor huisdiereigenaren maar tegelijkertijd een **prachtige oplossing** van de natuur.

Lastig en prachtig

Toch is epigenetische angst niet alleen maar negatief. "Eigenlijk is het een heel mooie oplossing van moeder natuur", zegt Claudia. "Het is een inventieve aanpassing aan de leefomgeving van een dier. In de natuur is het heel plausibel dat de nakomelingen van twee gestreste ouderdieren in dezelfde omgeving moeten leven als hun ouders. Door de nakomelingen alvast een hogere dosis angst mee te geven, worden ze geprepareerd om te kunnen overleven in die omgeving. Stel dat er in een stressvolle omgeving nakomelingen geboren worden die zich niet druk maken, die niet vluchten en alles wel best vinden, dan kun je er donder op zeggen dat die nakomelingen niet overleven. Epigenetische angst is een lastig fenomeen voor huisdiereigenaren maar tegelijkertijd een prachtige oplossing van de natuur."
Tijdens haar werk bij de gedragskliniek voor dieren komt het niet vaak voor dat de oorzaak van een gedragsprobleem epigenetisch blijkt te zijn. "Vaak weten eigenaren helemaal niet onder welke omstandigheden de ouderdieren leefden. Toch is dit gegeven wel heel relevant en belangrijk voor fokkers en kwekers. Voor hen is het zaak preventief te werk te gaan en ervoor te zorgen dat ouderdieren aan zo min mogelijk stress worden blootgesteld."

Uitgelezen

Reuzenslangen

In *Pet World Magazine* lezen we een artikel over het houden van reuzenslangen. In Engeland schijnt dat een ware hype te worden. Steeds meer mensen zijn geïnteresseerd in 'design-reuzenslangen' en met name voor netpythons in bijzondere kleuren en patronen schijnt een grote afzetmarkt te zijn. Aspirant-slangenbezitters laten zich vooral verleiden door het indrukwekkende uiterlijk van de slangen en houden er nauwelijks rekening mee dat veel reuzenslangen qua gedrag niet heel interessant zijn: een groot deel van de dag verstoppen ze zich en ze zijn niet bepaald actief. Toch gaan er grote bedragen om in de handel, de meest bijzondere exemplaren wisselen voor vele duizenden ponden van eigenaar. In het artikel is ook aandacht voor het risico van het houden van reuzenslangen, zeker als dat gebeurt door onervaren eigenaren. De Engelse statistieken wijzen uit dat in 2011 slechts 74 verwondingen werden gemeld bij mensen, veroorzaakt door reptielen; in dezelfde periode bezochten 6640 Engelsen het ziekenhuis als gevolg van een hondenbeet en 2738 mensen werden gebeten door andere zoogdieren.

Filmpjes

In het Duitse *Das Branchen Forum Zoo & Garten* vonden we een artikel over YouTube-video's. Het is erg eenvoudig om via YouTube filmpjes de wereld in te sturen. Toch is het zaak om vooraf even stil te staan bij het doel van een filmpje. Wat wil je ermee bereiken? Een sterkere positie in de markt? Een beter imago? Klantenbinding of wil je juist een nieuwe groep klanten aanboren? Emotie is een belangrijk gegeven. Thilo Sopp, directeur van het bedrijf Soppfilms vertelt dat om een nieuw hondenspeelgoed te presenteren, je niet dat speelgoed moet filmen, maar een blije hond die met dat speelgoed speelt. "De toeschouwer moet zien dat de hond gelukkig is." De meeste clips hoeven niet langer te zijn dan dertig tot veertig seconden, vermijd ellenlange bedrijfspresentaties. De eerste drie seconden zijn belangrijk: die bepalen of een kijker al dan niet afhaakt.

Dieren in Duitsland

In het Duitse *PET, Fachmagazin für die Heimtierbranche* staat een interessant artikel over het houden van huisdieren in Duitsland. Het schijnt er daar namelijk anders aan toe te gaan dan bij ons, wijst een onderzoek uit dat marktonderzoekbureau GfK uitvoerde in 22 landen. Zo heeft 47 procent van de Duitsers helemaal geen huisdieren. Dat is meer dan in andere landen, waar gemiddeld 43 procent van de bevolking een huisdierloos bestaan leidt. Opvallend groot is trouwens het aantal huisdierenbezitters in Latijns-Amerika. 80 procent van de Mexicanen en Argentijnen en 75 procent van de Brazilianen heeft minstens één huisdier. In Duitsland worden – net als in de rest van de wereld – veel honden gehouden, 21 procent van de Duitsers heeft een hond. Katten doen het met 29 procent nog iets beter, 6 procent van de Duitsers houdt vogels en andere dieren, 9 procent heeft vissen.

Huisreptielen leven langer

In het magazine *zza, Zoologischer Zentral Anzeiger* lezen we dat reptielen die door mensen worden gehouden, een hogere leeftijd bereiken dan in de natuur. Veel tegenstanders van het houden van reptielen gebruiken het feit dat de kunstmatige omgeving van het terrarium de dieren geen goed zou doen. Een studie die eind vorig jaar werd uitgevoerd aan de universiteit van Kent bewijst echter het tegendeel. Hiervoor werd een groep terrariumliefhebbers geraadpleegd; 97 procent van de gehouden slangen bleek in gevangenschap gekweekt, slechts 1,2 procent was wildvang. Bij schildpadden bleek 69 procent nakweek te zijn, bij de gekko's 93 procent en bij de kameleons 88 procent. Uit de antwoorden op de vraag hoeveel dieren in het eerste levensjaar overleden, blijkt dat gemiddeld 3,6 procent van de terrariumdieren dit lot trof. Opvallend was dat dit percentage bij de kameleons beduidend hoger ligt dan gemiddeld, namelijk 28,2 procent. Van de boa's en pythons overlijdt slechts 1,9 procent in het eerste jaar. Uit eerder onderzoek naar de vraag op welke leeftijd in het wild levende reptielen overlijden blijkt dat 38 procent van de hagedissen, 64 procent van de slangen en 88 procent van de schildpadden de eerste verjaardag nooit viert.

DE PAREL VAN BIOFOOD

Biofood premium **kattenvoeding**

"Dit product is echt een voorbeeld van Nederlandse kwaliteit", zegt Wim Huizinga van Biofood niet zonder trots. "Helemaal op eigen bodem ontwikkeld en gefabriceerd, met een hoog vis-vlees-rijstpercentage van zo'n 60%. En natuurlijk – zoals de branche dat van ons gewend is – 100% natuurlijk."

Vleeselijk lekker

We weten allemaal dat katten kieskeurig kunnen zijn. Er zijn er die voor het meest exclusieve voer hun neus nog ophalen, maar volgens Wim is dat bij deze gloednieuwe voeding zo goed als onmogelijk. "Katten zijn er dol op", zegt hij. "Dit voer ligt nu een paar weken bij een aantal geselecteerde detaillisten in de winkel en natuurlijk hebben we het voor die periode ook zelf uitgebreid getest. Toen al bleek, dat er praktisch geen kat is die het niet lust. Dat komt door het hoge percentage vlees of vis, maar ook door het feit dat we er zalmolie en kruiden aan toevoegen. Die kruiden zijn niet alleen gezond maar ook handig voor de eigenaar. Ze beperken namelijk de geur en het volume van de ontlasting. Daarnaast zorgen ze voor een stuk extra smakelijkheid. Zalmolie bevat naast een smaak waar katten dol op zijn, ook belangrijke omega 3-vetzuren. Hierdoor is het voer goed voor vacht en huid. Het is verkrijgbaar in de varianten Kitten, Adult, Senior, Control (met name voor katten met urinewegproblemen, blaasstenen en overgewicht) en Sensitive (voor voedingsgevoelige en kieskeurige katten). Deze laatste variant is graanvrij."

Niet alleen de inhoud van deze tarwevrije voeding is bijzonder; het geldt ook voor de verpakking. "Die is chic, zonder overbodige poespas. Eigenlijk net als onze voeding. Het is een verpakking waar direct je oog op valt, zonder dat het schreeuwerig of irritant aanwezig is. De informatie die erop staat laat aan duidelijkheid niets te wensen over en de consument ziet in een oogopslag dat hij iets goeds te pakken heeft."

BIOFOOD KITTEN, ADULT, CONTROL, SENSITIVE en SENIOR is zeer smaakvolle en volledige premium natuurvoeding voor indoor en outdoor katten, van kitten tot senior.

KITTEN zorgt voor de nodige ondersteuning van groei en ontwikkeling van jonge katten, ADULT is voor normale tot actieve katten, CONTROL is met name ontwikkeld voor indoor katten en katten met blaasgruis en/of overgewicht, SENSITIVE is geschikt voor gevoelige katten en is graanvrij en SENIOR is voor de wat oudere kat en ondersteunt de mobiliteit, veroudering en de nieren.

Ondersteunt huid, vacht, gebit en de natuurlijke afweer en zorgt voor een vermindering van haarbalvorming. Beperkt geur en volume van de ontlasting en bevat geen kunstmatige toevoegingen.

Nederlandse kwaliteit. 60% aan kalkoen, kip, zalm en rijst. Met gezonde zalmolie en kruiden. Tarwevrij.

BIOFOOD natuurlijke premium kattenvoeding……..natuurlijk het beste.

VONK DIERVOEDERS

Weten wat je wil

Zeven Discus-dierenspeciaalzaken, allemaal bemand door leden van één familie. Elke winkel eigenhandig verbouwd en dat allemaal zonder schuld bij de bank. Vonk Diervoeders is een bijzonder bedrijf, met aan het roer eigenwijze en ondernemende mensen die weten wat ze willen.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

We ontmoeten Marco Heijkoop in een van zijn winkels, in winkelcentrum Crimpenhof in Krimpen aan den IJssel. Marco is een stiefzoon van Ton Vonk samen met zijn vrouw Christina Vonk, de oprichter van Vonk Diervoeders – dit even ter verklaring van zijn achternaam. "27 jaar geleden begonnen mijn vader en moeder, gewoon met één winkel", vertelt Marco. "In Krimpen aan de Lek. In de loop der jaren zijn mijn broer Mathijs, zijn vrouw Stephanie, mijn oom en tante Jan en Nathalie en ik daarbij gekomen en werden we echt een familiebedrijf."

"Er komt pas een nieuwe winkel bij, als daar de **financiële middelen** voor zijn. En die komen **niet van de bank**, maar gewoon uit onze **eigen omzet**."

Klaar?

Vader en moeder Vonk hebben nog steeds de winkel in Krimpen aan de lek. Daarna kwam Vonk Diervoeders Bolnes in Ridderkerk erbij, van Mathijs. Vervolgens Vonk Diervoeders De Korf in Krimpen aan den IJssel, van Marco. Vonk Diervoeders Hoogvliet wordt bemand door Stephanie en Vonk Diervoeders Ettten-Leur en Zevenbergen zijn van Jan en Nathalie Vonk, de broer van Ton Vonk en dus de oom van Marco.

"In november vorig jaar kwam deze winkel erbij, Crimpenhof, en de winkel in Zevenbergen is de nieuwste. Die is echt net open", vertelt Marco. "Of we al klaar zijn? Dat denk ik niet. We willen best nog verder groeien maar niet onbeheerst. Er komt pas een nieuwe winkel bij, als daar de financiële middelen voor zijn. En die komen niet van de bank, maar gewoon uit onze eigen omzet."

Elke winkel is eigendom van degene die erin staat. Marco. "Maar natuurlijk is er veel samenwerking en overleg. We zijn allemaal zelfstandige ondernemers, maar profiteren toch van de kracht van de samenwerking. Doordat we zeven winkels hebben, zijn we interessant voor leveranciers. Ook richting de consument straalt het kracht uit dat 'wij' bestaan uit zeven filialen. Op de een of andere manier maakt dat je nóg geloofwaardiger."

Winkelcentrum

Alle zeven filialen van Vonk Diervoeders zijn gevestigd in een winkelcentrum. "Dat is heel bewust zo gedaan", zegt Marco. "Wij willen ondernemen binnen een geconcentreerd groepje winkels met een supermarkt erbij. Wij geloven in kleinere winkels, in winkelcentra. Natuurlijk kan detailhandel op een goedkopere locatie ook werken, maar dan moet je echt een grote winkel hebben. Bij ons is dat niet het geval, onze winkels hebben een vloeroppervlak van tussen de 75 en 150 vierkante meter. In een winkelcentrum is het publiek al aanwezig en weet de consument je snel te vinden. Helaas zie je wel meer en meer dat shoppingcentra veranderen in boodschappencentra. Een groeiende groep consumenten oriënteert zich op internet en gaat dan heel gericht naar de winkel om te kopen wat-ie nodig heeft. Eigen merken en leveranciers die werken met selectieve distributie worden daarom binnen de winkels steeds belangrijker."

"Deze winkel hadden mijn vader en ik **binnen drie weken klaar**. De stellingen en de balie komen gewoon van Hornbach."

Zuinigheid

"De markt is momenteel moeilijk", zegt Marco. "Wij hebben er onlangs weer twee winkels geopend dus natuurlijk geloven we in de detailhandel. Maar het is moeilijker dan pakweg tien jaar geleden. Om te blijven bestaan moet je harder werken, je onderscheiden van de massa. Als winkelier heb je te maken met stevige concurrentie, daarom moet je ervoor zorgen dat je een investering zo snel mogelijk terugverdient. Als wij een nieuwe winkel openen, houden we de investering zo laag mogelijk. Zuinigheid is een belangrijk gegeven binnen onze filosofie. We willen werken met zo weinig mogelijk kosten. In de praktijk betekent dat onder andere dat we de hele winkel zelf inrichten en bouwen. Daar hebben we in de loop der jaren behoorlijk wat handigheid in opgebouwd."

Alles zelf

De familie Vonk kan met weinig middelen een winkel neerzetten en heeft inmiddels heel wat ervaring met het opstarten van een bedrijf. Marco: "De winkel waar jij nu staat, hadden mijn vader en ik binnen drie weken klaar. De stellingen en de balie komen gewoon van Hornbach, de vloer hebben we zelf gelegd, alleen het plafond is door een andere partij gemonteerd. We beginnen met een leeg pand, maken een grove schets om te bepalen waar alles komt te staan, hoe veel meter schapruimte, waar komen hond en kat, waar de balie. Vervolgens komt er een gedetailleerde bouwtekening en kunnen we starten met opbouwen. In deze winkel hebben we ervoor gekozen om de balie ver in de winkel te plaatsen, zodat de klant echt de winkelvloer op moet om af te rekenen. Hond is de grootste diergroep, daarom staan de voeder en de benodigdheden voor honden achter in de winkel, omdat de klant dan een stuk door de winkel moet lopen. Om dat lopen niet te snel te laten gaan, staan de

stellingen dwars in de winkel. Een breed middenpad kunnen mensen als snelweg gebruiken, maar ze moeten langzaam door de winkel lopen. Dan hebben ze meer tijd om rond te kijken en hun aandacht te laten trekken door een product."

De schappen staan dwars in de winkel, zodat de klant tijd nodig heeft om meters af te leggen

Discus

In november 2006 nam de familie Vonk de dierenspeciaalzaak in winkelcentrum De Korf in Krimpen a/d IJssel over. "Dat was een Discus", vertelt Marco. "Wij stonden toen voor de keuze: of alle winkels zouden Discus worden, of allemaal niet. We kozen ervoor om ons aan te sluiten bij Discus, onder andere omdat de collectieve kracht ons aansprak. Discus is geen franchiseformule maar een inkoopcoöperatie. Dat past bij onze manier van denken en ondernemen. Wij stellen prijs op het stuk vrijheid dat je hebt bij Discus, maar toch profiteer je ook van de voordelen die samenwerking kan bieden."

Pizza en frikadellen

Het persoonlijke stokpaardje van Marco is kennis. "Daarmee onderscheid je je als winkelier van de webwinkel", zegt hij. "Een winkelier zou zijn klanten bij naam moeten kennen, weten hoe zijn dier heet en wat die eet. Maar vooral moet je weten waar je over praat als je consumenten voorlicht. In mijn twee winkels hebben we elke maand een bijeenkomst met het personeel en dan bespreken we hoe we een bepaald product kunnen verkopen. Welke verkoopargumenten zijn er voor dat product, wat moet je niet vergeten te vertellen, wat zijn eventuele valkuilen? Als er bij ons in de winkel een klant komt met een hond met vachtproblemen – dat gebeurt echt praktisch wekelijks – vraag ik als eerste wat die hond krijgt. Vaak is dat goedkoop supermarktvoer. 'Slecht voer mag in Nederland toch helemaal niet verkocht worden?' is een argument dat ik veel klanten al heb horen gebruiken. 'Inderdaad,' zeg ik dan, 'maar in Nederland mogen ook frikadellen en pizza verkocht worden. Jouw kind is daar dol op, maar denk je dat hij gezond blijft als je hem dat elke dag geeft?"

Deze simpele oplossing is het gevolg van vele jaren kluservaring: In de planken worden – met behulp van een mal – gaatjes geboord, zodat de plankendragers niet zichtbaar zijn aan de voorkant van het schap.

P's

Marco vindt het verbazingwekkend hoe veel onwetendheid er is bij consumenten. "Niet alleen over gedrag," zegt hij, "maar ook over huisdiervoeding. Daar valt voor dierenspeciaalzaakondernemers een behoorlijk gat te vullen. Veel winkeliers gaan korting geven, hun prijzen verlagen om te concurreren met internet, maar ik denk dat je bedrijf dan ten dode opgeschreven is. Als je kijkt naar de 4 P's binnen de marketingmix, dan staan fysieke winkels onder druk: Product (assortiment), Plaats (gratis thuisbezorging en voorradigheid), Promotie en zeker qua Prijs. Door daar een vijfde P aan toe te voegen, Personeel, creëren we een kans! Deskundig personeel, medewerkers die weten waarover ze praten, die echt kunnen verkopen en die weten hoe belangrijk kennis en service zijn. Dat is echt mijn filosofie, ik wil de meest deskundige winkels neerzetten. Daarnaast is het zaak die kennis te koppelen aan goede merken. Als je kiest voor voeding die overal op internet te koop is, dan luistert de klant naar jouw verhaal, neemt-ie één keer een zak mee, en vervolgens gaat hij kijken of hij 't op internet goedkoper kan krijgen. Daarom zetten wij in op merken die exclusief voor het dierenspeciaalzaakkanaal zijn. Dan blijft die klant naar jouw winkel komen. Want een consument die bij jou zijn voer koopt, gaat heus niet naar het internet om vlooienmiddel of een borstel aan te schaffen."

DE PAREL VAN HOFMAN ANIMAL CARE

Petsport-touwassortiment

Hofman Animal Care is altijd op zoek naar nieuwe innovatieve producten, ook nu – voor aanvang van de Dibevo-vakdagen – zijn er weer verschillende noviteiten te melden, waaronder de touwen van Petsport.
Met het Petsport-touwassortiment kiest Hofman Animal Care voor een unieke lijn touwen van eersteklas katoen. Katoen met een lange vezel dat zorgt voor sterk en uitdagend speelgoed voor de hond.
Door de felle blauwgele kleurstelling wordt een contrast gecreëerd waardoor de touwen zeer goed zichtbaar zijn voor de hond. Een touw van Petsport zal dus snel gevonden worden en lange tijd een leuke uitdaging bieden aan elke hond. In het assortiment zitten 26 verschillende items van kleine touwen, touwdummy's en touwen met ballen tot touwen van wel 182 centimeter.

Uiteraard zijn deze bijzondere touwen te zien en te voelen op de Dibevo-vakdagen. Graag zien we je op 30 en 31 oktober in Amersfoort. Wil je nu al meer informatie over deze touwen, stuur een mail naar *info@hofman-animalcare.nl* of bel naar 0548 - 54 52 77.

PETSPORT
ÉÉN VAN DE PARELS VAN HOFMAN ANIMAL CARE.

www.hofmananimalcare.nl

HUISDIERENBIJSLUITERS

Laat het zien: je bent een pro!

Het verkopen van dieren en dierbenodigdheden, het beheren van een dierenpension of een hondenuitlaatservice runnen; dat is niet zomaar een baan, dat is vakwerk. Werk waarbij je verstand moet hebben van heel veel uiteenlopende zaken. Naast allerlei ondernemersvaardigheden heb je ruime kennis nodig over onder andere voeding, gezondheid, verzorging en gedrag van de dieren waar je mee werkt. Hoe kun je die kennis nu gemakkelijk aan je klanten overdragen?

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

Als professional in de dierenbranche ben je vaak een eerste vraagbaak voor de huisdierbezitter. Hoe je die taak vervult, is van groot belang. Voor het welzijn en de gezondheid van huisdieren, voor de beleving van je klant en dus ook voor je eigen omzet en het voortbestaan van je zaak. Want zorgen voor tevreden klanten met gelukkige, gezonde huisdieren is de beste vorm van klantenbinding!

Het is echter niet altijd eenvoudig om alle ballen in de lucht te houden. Van ondernemers in de dierenbranche wordt tegenwoordig veel verwacht. Zo heeft de overheid het diploma van vakbekwaamheid verplicht gesteld voor iedereen die met dieren werkt. Een goede ontwikkeling, want zo wordt zeker gesteld dat het werken met dieren ook inderdaad vakwerk blijft. Maar ook is het nu verplicht om schriftelijke informatie mee te geven als men een dier verkoopt. Handig, want de mondelinge informatie die je in de winkel geeft, blijft niet altijd hangen en zo kan de kersverse diereigenaar alles nog eens nalezen. Er moet dus een folder komen. Maar waar haal je als drukke ondernemer de tijd vandaan om aan al die verplichtingen te voldoen?

Huisdierenbijsluiters

Gelukkig hoef je het niet allemaal zelf te doen. Het LICG heeft over heel veel huisdieren kant-en-klare huisdierenbijsluiters die je gratis kunt printen en meegeven en die voldoen aan de wettelijke eisen. Ze worden regelmatig up-to-date gehouden, bijvoorbeeld bij nieuwe inzichten of een wetswijziging. Zo'n bijsluiter geeft een betrouwbare

uitstraling en laat de klant zien dat hij met een professional te maken heeft.
Overigens zijn ook de zogeheten 'Praktische documenten' van het LICG heel handig om mee te geven. Bijvoorbeeld over het opzetten van een aquarium, fietsen met de hond of vlooienbestrijding bij katten. Een snelle en eenvoudige extra service voor je klant!

Widgets op je website

Met alleen een fysieke locatie ben je er tegenwoordig nog niet. Je klant verwacht ook een leuke en informatieve website, en wie die niet heeft, loopt klanten mis. Hier maken zij immers al hun eerste keuze: gaan ze naar jou, of naar een ander? Maar zo'n site onderhouden kost tijd en bovendien moet het er ook nog een beetje gelikt uitzien...

Het LICG schiet ook hier te hulp. Met behulp van de widgets zet je eenvoudig in heel korte tijd veel informatie op je website, in de vorm van pdf's van de Huisdierenbijsluiters en Praktische documenten. En het mooiste is misschien wel: daarna heb je er geen omkijken meer naar! Ze worden namelijk automatisch up-to-date gehouden.

Met de gratis documenten van het LICG sla je dus twee vliegen in één klap: je bespaart tijd en geeft je bedrijf een professionele uitstraling. Wil je weten wat het LICG je nog meer te bieden heeft? Kijk dan eens op *professionals.licg.nl*. En misschien komen we elkaar wel tegen op de Dibevo-vakdagen! ←

WEKELIJKS OP MAAT GELEVERD

AQUADISTRI 30 YEARS

COLOMBO

Hikari

SuperFish

BlueMarine

Bactoplus

Arcadia

AQUAFLEUR

AQUAFARM

ONE STOP VOORDEEL

- de beste merken voor aquarium en vijver
- 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

Bezoek ons op de Dibevo Vakdagen
30 & 31 oktober: 10.00 – 18.00 uur

AQUADISTRI

+31 (0)168 - 408 333 • verkoop@aquadistri.com
www.aquadistri.com

TE KOOP

GOEDLOPEND DIERENPENSION

met mooie bedrijfswoning op een perceel van 9000 m² ten zuiden van Eindhoven. Pension geniet goede naamsbekendheid in de regio. Vergunning voor 150 honden, 30 katten en 5 paarden.

Voor inlichtingen:
Van Santvoort makelaars, tel. 0497 51 33 93.

OPVOLGERS GEZOCHT

voor kattenpension in Zuidoost Brabant

Ruim 20 jaar geleden besloten wij te proberen om van onze hobby ons beroep te gaan maken, en dat is meer dan goed gelukt. Voor ons is nu de tijd aangebroken om het zogezegd 'rustiger aan te gaan doen'.

Wij bieden daarom te koop aan:

- twee paviljoens met buitenrennen voor 70 resp. 80 katten
- ruimte voor kleindieren, binnen of buiten
- monumentale woonboerderij van het langgeveltype, anno 1789, 31 bij 7 meter (geen monument)
- grote garage

Oppervlakte perceel: ca. 2750 m²

INFO: www.kattenboom.nl | kattenboom@wxs.nl

Niets missen?

facebook.nl/dibevo

Balans in de bak

Een kennismiddag over balans, gepresenteerd door Hans & Hans. Mogelijkheid genoeg tot het maken van woordgrapjes, maar omdat de kennismiddag zelf al ontspannen en gezellig genoeg verliep laten we dat even achterwege. Ondanks alle gezelligheid is aquaristiek namelijk wel degelijk een serieus onderwerp voor de dierenspeciaalzaakondernemer.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

In veel dierenspeciaalzaken vormt de aquaristiekafdeling zowel blikvanger als klantentrekker. In veel andere branches moeten ondernemers zich in bochten wringen om hun winkel aantrekkelijk te maken en, hoewel we hier zeker niet willen suggereren dat een aquariumwand simpel te bewerkstelligen is, mooi is-ie zeker. Tenminste, als er goed voor het water en de vissen gezorgd wordt.

"Het is hartstikke leuk als er in jouw winkel zo'n non-commerciële aquariumhobbyist werkzaam is", zegt Hans Otten. Otten was jarenlang eigenaar van een aquariumspeciaalzaak. Momenteel geeft hij advies aan onder anderen dierenspeciaalzaakondernemers en aquariumliefhebbers. "Maar het is belangrijk voor ogen te houden dat de aquariumwand in je winkel een commercieel doel dient. Natuurlijk moet je kennis van zaken hebben, maar je moet ook kunnen verkopen."
"Ik ben dus zo'n non-commerciële hobbyist", lacht Hans Kiers als hij met zijn verhaal begint. Kiers is al vanaf zijn elfde aquariaan en werkt bij Ruinemans Aquarium, waar hij onder andere winkeliers advies geeft over aquariumvissen. "Natuurlijk moet aquaristiek je aan het hart liggen, maar ook is het goed om te weten waar de vissen in jouw winkel vandaan komen en hoe ze bij je leverancier terechtkwamen."

Waar vissen vandaan komen

Hans Kiers tovert prachtige foto's van aquariumvissen op het scherm. Hij laat zien hoe de kardinaaltetra's gevangen worden in Zuid-Amerika en hoe sierviskwekerijen in Singapore eruitzien en te werk gaan. "De markt verandert constant", vertelt hij. "Er komen steeds meer kweeksoorten van allerlei soorten vissen. Vorig jaar deden we op de vakbeurs een poging om alle soorten Betta's te laten zien, we hadden 64 varianten. Deze vissen worden onder andere in Thailand gekweekt, heel simpel in een plastic bak met een blaadje erin. Er gaat heel wat aan vooraf voordat ze in jouw winkel zwemmen. Wildvangvissen zijn vaak qua uiterlijk misschien niet zo mooi als gekweekte vissen, maar qua gedrag zijn juist die vaak wel heel interessant."

TOP 3
meest verkochte vissen:

1. Kardinaaltetra
2. Guppy
3. Goudvis

Wauw-effect

Hans Otten begint zijn verhaal heel praktisch: over het schoonmaken van een aquarium. Want als de aquariumstelling in een winkel omkaderd wordt door randjes alg, is er weinig sprake van een 'wauw-effect'. "Alg duwt zich tegen de zijkanten van de ruitjes", vertelt hij. "Als je dat regelmatig goed weghaalt met een sponsje, ziet je hele aquarium er meteen veel frisser uit."
Ook het afhevelen van de aquaria kan veel simpeler dan veel ondernemers doen: "Een afhevelkorfje is leuk voor consumenten", vertelt Hans Otten, "maar in de winkel wil je geld verdienen en geen tijd verliezen. Neem een stukje slang van anderhalve meter en zuig aan zodat het water blijft lopen. Maak aan de voorkant van het slangetje een stukje pijp van zo'n dertig centimeter, daar kun je mee sturen. Dan zul je zien dat het afhevelen veel gemakkelijker gaat. De kunst is om zo weinig mogelijk water te gebruiken. De vervuiling zit met name in de bodem van het aquarium, in het toplaagje van het grind. Met de slang zuig je het toplaagje van het grind af, daar zitten de afvalstoffen. Het water laat je in de bak, het grind spoel je even goed door en dan gaat het terug in de bak."

Betta Splendens 'half moon red dragon'.

Naast het schoonmaken, kwamen ook voeren, soorten vissen, visziekten, verzorgingstips, verlichting en CO^2, planten en inrichting en waterbehandeling aan bod. Je snapt 'm al: te veel om in dit artikel allemaal aan te stippen. Had je meer willen weten en wil je volgende keer aanwezig zijn bij een van onze themamiddagen? Houd dan de Dibevo-nieuwsbrieven in de gaten of kijk in de nieuwsrubriek op *www.dibevo.nl.*

Nieuwe Dibevo-leden

In de maanden juli, augustus en september zijn er 13 bedrijven lid geworden van Dibevo. We stellen hen graag aan je voor. We heten alle ondernemers hartelijk welkom!

PETS&CO SLUIS
de heer C.J.M. de Bruijn
Walplein 10
4524 CJ Sluis

DIVAGO BOEKINGEN
de heer H.J. Zuurveld
Wijnbesgaarde 6
3436 GR Nieuwegein

CLAESSENS PARKDIERENHANDEL
de heer H. Claessens
Begijnhofweg 7
5812 AE Heide

OASE B.V.
de heer R. Zehner
Postbus 1125
3860 BC Nijkerk

HOODIE DIER XL
de heer W.H.J. Hoogendoorn
Tweede Bloksweg 2a
2742 KJ Waddinxveen

BERT & BINK
de heer R. Vergunst
Staringlaan 14
2741 GC Waddinxveen

AQUARIUM EN DIERENSPECIAALZAAK RAINER
de heer Y.R.R. Houthuijzen
Javastraat 103-107
1094 HC Amsterdam

PREMIUM PETFOOD BRANDS B.V.
de heer R.S. van Sermondt
Daltonstraat 17
3846 BX Harderwijk

DE MOLEN OP SCHOOT
mevrouw I. Bijnen
Grootschoterweg 17
6023 AN Budel-Schoot

PROF PET CORPORATION
de heer H. Even
De Gouw 37e
1602 DN Enkhuizen

JULIUS K9 NEDERLAND
de heer R.C. Sweebroek
Engelsestraat 9
5171 DW Kaatsheuvel

HONDENHOTEL OPPERHEIDE
mevrouw M.A.M.H. van Mierlo
Kluizerdijk 115
5556 XS Valkenswaard

SKYBO DIERENDINGEN
de heer R. Nagtzaam
Meerzijde 32-34
1131 ZZ Volendam

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

DIERENSPECIALIST OUD-SUYT
mevrouw A.S. Hiensch
Olympiaweg 99
1076 VT AMSTERDAM

CEPEBE B.V. H/O CHAMPION PETFOODS BENELUX
de heer R. Roodhuijzen
Corkstraat 46
3047 AC ROTTERDAM

ANIMAL CITY
de heer W.C.P. van Klink
Lange Reke 32
4325 AB RENESSE

"HET DIERENPARADIJS" VOF
mevrouw
Y. Vlaardingerbroek
Bellestein 51
6714 DP EDE

DIERENPENSION HET HEGEVELD
mevrouw G.G. Legendal
Valtherweg 14
7875 TB EXLOO

DIERENOPVANGCENTRUM AMSTERDAM
de heer H. Fokkens
Ookmeerweg 271
1067 SP AMSTERDAM-OSDORP

CARNIS
mevrouw A.I. Tuik
De Lavalstraat 15
7903 BC HOOGEVEEN

DISCUS VAN DE WEERD
de heer C. van Beusekom
Hoofdstraat 106
3901 AX VEENENDAAL

VAN DER MEER DIER-TOTAALGROOTHANDEL B.V.
de heer R.M. van der Meer
Hongkongstraat 71
3047 BR ROTTERDAM

FAMILY PETS SHOP
de heer M. Huizenga
Johan van Oldenbarneveltstraat 3
8862 BB HARLINGEN

10 jaar lid

ANIMALFACTORY
mevrouw A.G.G. van Brenk
Voordorpsedijk 29a
3737 BL GROENEKAN

TUINCENTRUM FRANK MEESTER
de heer F. Meester
p/a Noortwijkweg 3a
9804 RA NOORDHORN

DIERENVAKANTIELAND
mevrouw M.G. Oude Avenhuis
Zandhaarweg 30
7595 KM WEERSELO

DISCUS VLAARDINGEN
mevrouw I. Werkman
Billitonlaan 80
3131 LL VLAARDINGEN

MARO PETS CO. B.V.
de heer E. de Bever
Elftweg 32-34
4941 VP RAAMSDONKSVEER

HAPPY-HOUSE (KNOOP BV)
de heer P.A.G. Knoop
Florijnweg 2
6883 JP VELP

DIERSPECIALIST BONOUVRIÉ HEERHUGOWAARD
de heer J.W. Bonouvrié
Raadhuisplein 4a
1701 EJ HEERHUGOWAARD

DIERENPENSION MATU
mevrouw G.A. van der Heijde
De Werf 44
8401 JE GORREDIJK

15 jaar lid

AQUAHOLLAND
de heer J. van Lune
Kamerlingh Onnesweg 6
3316 GL DORDRECHT

20 jaar lid

DISCUS NIEUWKOOP HAARLEM
de heer A. Nieuwkoop
p/a Amestelle 355
1161 BE ZWANENBURG

DISCUS NIEUWKOOP A'DAM Z-O
mevrouw J. Nieuwkoop
p/a Amestelle 355
1161 BE ZWANENBURG

FA. R. VAN HENTEN EN ZN.
mevrouw J. van Henten
Oud-Loosdrechtsedijk 34
1231 NA LOOSDRECHT

DIERENHOTEL CAMPING KENNELS
mevrouw M.R. Riecker
Birkstraat 148
3768 HP SOEST

DIERENSPECIAALZAAK RAEMAEKERS
de heer B. Raemaekers
Lambertushof 32
6031 EP NEDERWEERT

ALTRANET
de heer A.J. Stam
Middenstraat 35
4156 AG RUMPT

PEYS DOGGYFOOD BV
de heer R. Peys
Centaurusweg 53
5015 TC TILBURG

ZUIDER ZAADHANDEL
de heer L.F.H. van Gulik
Hesseplaats 33
3069 EA ROTTERDAM

DIERENWINKELXL WIJLENS
de heer L.A. Wijlens
Eibergsestraat 27
7481 HE HAAKSBERGEN

PETS PLACE BEEK
mevrouw L.E.J. Janssen-v.d. Bogaert
Weth. Sangersstraat 195
6191 NA BEEK (L)

FAUNALAND HOFSTEEDE
de heer J. Hofsteede
Sallandsestraat 27
7772 BX HARDENBERG

25 jaar lid

KATTENHOTEL LORENZO
mevrouw H. Lorenzo
Obrechtstraat 123
2517 VP DEN HAAG

Te zien op de Dibevo-vakdagen!

PAREL VAN MERIAL

Frontline Pet Care

Het bestrijden van parasieten doe je meestal niet voor de lol. Hond en kat verzorgen en lekker laten ruiken, dat is echter een heel ander verhaal. Cosmetica en verzorgingsproducten doen het goed in de dierenspeciaalzaak, consumenten vinden het leuk om deze producten aan te schaffen en te gebruiken.

"Frontline weet dat het verzorgen van huisdieren essentieel is voor hun gezondheid", zegt Martijn Rommertz van Merial. "Daarom hebben wij een lijn verzorgingsproducten voor honden en katten ontwikkeld. Frontline Pet Care omvat shampoos en verzorgingsproducten voor alle soorten en kleuren vachten, maar ook bijvoorbeeld oog- en oorreiniger, een tekentang en voetzoolkussenbalsem. Specifiek ontwikkeld voor huisdieren, afgestemd op de dikte van de huid, de samenstelling van de vacht en de pH-waarde."

Verzorging voelt goed

De producten van Frontline Pet Care zijn vrij van parabenen en siliconen. Wel bevatten ze onder andere rhamnose, een suiker dat de aanhechting van bacteriën op de huid verhindert. Dit verzacht en hydrateert de huid. Luminescine is een plantaardig extract, afkomstig van de toorts (*Verbascum thapsus*). Dit geeft glans en beschermt tegen uv-stralen.

Martijn: "Hedendaagse consumenten zijn op zoek naar een compleet assortiment. Met deze lijn biedt de winkelier zijn klant totale verzorging van hond en kat, met de vertrouwde, betrouwbare naam van Frontline, duidelijke informatie op de verpakking en een aantrekkelijke prijs. Verzorging voelde nooit zo goed."

© Merial 2016 - Alle rechten voorbehouden - www.merial.nl - Matt Art 18369_1/09/16

EAT SLOW LIVE LONGER

Natuurlijk, leuk en langzaam eten.

Snel en gehaast eten, zoals schrokken, kan resulteren in een maagtorsie en/of overgewicht. Symptomen van maagtorsie zijn: Een verhoogde speekselproductie, het uitzetten van de buikholte en loos braken. Daarnaast krijgt een hond veel lucht binnen wanneer hij schrokt, dit leidt tot winderigheid. Met de Eat Slow Live Longer voerbak zullen honden beter kauwen wat een positieve bijdrage heeft op de gezondheid van het gebit.

Op de GAFA beurs van 4 t/m 6 september in Keulen hebben we de Eat Slow Live Longer voerbak groots geïntroduceerd! De voerbakken zijn de ideale omzetmakers in het pet segment. Innovatief, van sterk materiaal en kennen een zeer goede marge. Door de keuze voor 5 aansprekende kleuren en 2 verschillende diameters zijn er 10 verschillende leverbaar.

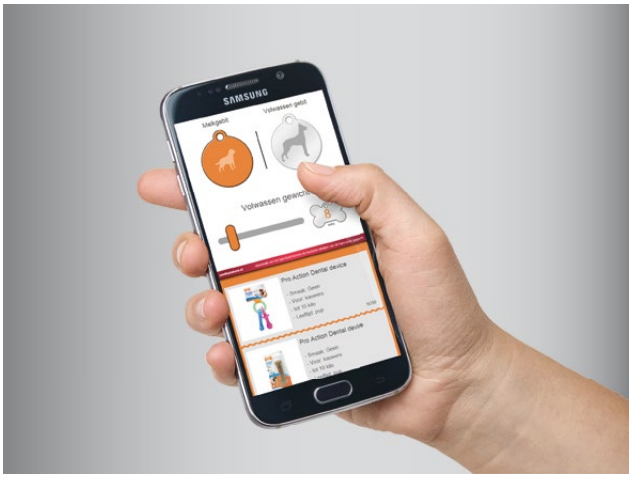
Kijk op **www.hofmananimalcare.nl** *voor de verschillende Eat Slow Live Longer voerbakken.*
Of, voor prijzen of meer informatie, neem contact met ons op.
Dit kan op **0548-545277** *of via* ***info@hofmananimalcare.nl***.

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 becommentariëren, in te korten of zelfs te weigeren. De redactie sluit aansprakelijkheid uit voor de inhoud en gevolgen van deze rubriek. Neem voor meer informatie contact op met Janny Freriks, j.freriks@dibevo.nl

De Charly-Reflective coat grey binnenkort bij Altranet

We willen het eigenlijk nog helemaal niet weten, maar de dagen worden alweer korter en voor je het weet loop je met een regenjas over straat. Daarom heeft Altranet binnenkort deze prachtige regenjas voor zowel kleine als grote honden. Charly houdt niet alleen de hond droog en warm maar – heel belangrijk – hij is superveilig. De jas is namelijk volledig reflecterend.
Voor meer informatie: Altranet, tel. 0345 – 683804, info@altranet.nl, www.altranet.nl

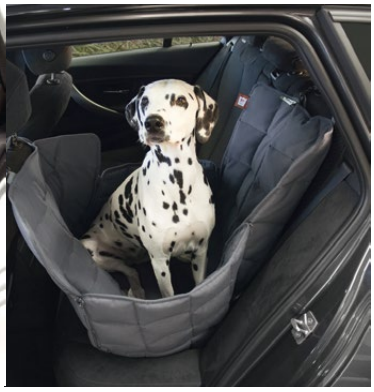


Nylabone-kauwwijzerapp

Nylabones zijn de enige kluiven die echt tandplak bestrijden bij honden. Unipet/K.F.M. Imp-Exp BV heeft een app ontwikkeld die de winkelier en consument helpt bij het vinden van de juiste Nylabone voor elke hond. Op basis van ras, melk- of volwassen gebit en gewichtsindicatie worden de geschikte Nylabones getoond op de mobiele telefoon. Een ideale keuzehulp dus. Deze app is gratis te downloaden in de app- en playstore. Hij is tevens offline te gebruiken.
Voor meer informatie: Unipet/K.F.M. Imp- Exp BV, tel. 0180 – 66 99 00

Doctor Bark-autobeschermers

Doctor Bark heeft hondenkussens en -dekens ontwikkeld, waarin kwaliteit, functionaliteit en hoogwaardig design worden gecombineerd. De Doctor Bark-autobeschermers zijn ontwikkeld in samenwerking met dierenartsen die gespecialiseerd zijn op het gebied van dermatologie en parasitologie. Met de unieke *car seat*-producten blijven er meerdere zitplaatsen in de auto vrij, zodat er naast de hond nog meer passagiers op de achterbank kunnen. De Doctor Bark-producten zijn wasbaar op 95 graden in de wasmachine, zodat vuil, huisstofmijt, schimmels, virussen, bacteriën, parasieten etc. uit het product verdwijnen.
Voor meer informatie: www.AnimalFactory.nl, tel. 030 – 27 15 486



DIBEVO IS ER NATUURLIJK OOK ONLINE. VRAAG NAAR HET DIBEVO ONLINE ALLES-IN-ÉÉN-ADVERTENTIEPAKKET.
OF GA NAAR DIBEVO.NL/ADVERTEREN EN DOWNLOAD DE TARIEFKAART

Een goed gevoel om gezonde diervoeding en ondersteunende projecten met elkaar te verbinden.

GEORG MÜLLER,
EIGENAAR EN DIRECTEUR
VAN HAPPY DOG

Door de verkoop van Happy Dog Africa konden wij al meer dan

400,000 €

aan SOS Kinderdorp schenken

☛ http://nl.happydog.de

SOS KINDERDORF
In Deutschland und der Welt

HAPPY DOG®

Wij zijn de wereld van gezonde diervoeding.

www.happydog.nu

TinLo introduceert BARF2go

Het is niet altijd mogelijk om hond of kat op ieder moment van de dag te laten genieten van het bevroren vers vlees van BARFmenu. TinLo denkt graag met consumenten mee en presenteert daarom de nieuwste BARF-variant voor iedereen die er graag op uit trekt: BARF2go. BARF2go is een nieuwe lijn houdbare vleesvoeding om mee te nemen. Bij TinlLo kregen ze regelmatig de vraag wat het beste alternatief is voor kwalitatief hoogwaardige vleesvoeding tijdens een vakantie, een logeerpartij of dagje in de natuur. Het gezonde BARFmenu moet immers in de vriezer worden bewaard en is daarom soms niet makkelijk mee te nemen. Met BARF2go is er een oplossing die buiten de koeling houdbaar is. Je kunt er – mits ongeopend – rustig een hele voorraad van meenemen. Daarnaast is BARF2go perfect te gebruiken als beloningssnack tijdens trainingen en voor speurwerk. BARF2go is voor de katten een complete, verrukkelijke maaltijd.

Voor meer informatie: www.barf2go.nl

Canine Gym in a BOX bij Altranet

Honden vinden het leuk om nieuwe dingen te leren en samen met de baas activiteiten te ondernemen. De producten van FitPAWS zijn hiervoor uitermate geschikt en zowel in- als outdoor te gebruiken. Ideaal met de donkere dagen in aantocht. FitPAWS is ontwikkeld voor het trainen van de kernspieren en verbetert het zelfvertrouwen, gedrag en de gezondheid van de hond. Het gebruikte pvc-materiaal is van professionele kwaliteit en speciaal voor honden ontworpen, voorzien van goede grip en bestand tegen schade door hondennagels. De Canine Gym in a BOX bestaat uit de Klimb, FitBone, Paw Pods en Peanut. Met deze mooie starterskit kun je de oefeningen combineren voor eindeloze activiteiten.

Voor meer informatie of het FitPAWS-filmpje bel Altranet: tel. 0345 – 68 38 04, info@altranet.nl, www.altranet.nl

AquaDistri introduceert SuperFish Fluo Aquariumdecoraties

SuperFish Fluo-aquariumdecoraties zijn grappig fluorescerende aquariumornamenten, gemaakt van hoogwaardige siliconen. Deze zachte, flexibele, kleurrijke decoraties bewegen op een natuurlijke wijze in het aquarium door de waterstroom. Ze worden met een sterke zuignap bevestigd aan de aquariumbodem. Door het gebruik van een blauw licht gloeien de decoraties op in het donker (glow in the dark), waardoor een ontspannen sfeer ontstaat. Aquadistri heeft een zeer uitgebreid assortiment om een eigen onderwaterwereld te creëren. Verschillende soorten anemoon, koraal, zeepaardjes, zeedraken, roggen, vissen en planten in allerlei fluorescerende kleuren. Speciaal voor de Fluo-decoratie ontwikkelde Aquadistri het SuperFish Fluo 30 aquarium, waarin de decoraties nog beter tot hun recht komen.

Voor meer informatie: info@aquadistri.com, tel. 0168 – 40 83 33

Carnis-hondenvoeding, een bewuste keus

Nieuw in het Carnis-assortiment, 100% vleesworst konijn. Carnis houdbare 100% vleesworst is een serie worsten met ieder een eigen, unieke smaak en/of eigenschappen. Ze zijn daarom ook prima in te zetten tijdens eliminatieprocessen. De Carnis worst is een complete maaltijd en wordt zorgvuldig bereid uit de beste kwaliteit vers vlees. Het is een gezond alternatief voor honden die normaal diepvries-vleesvoeding of brokken krijgen. De worsten zijn zeer geschikt voor vakanties, dagje weg of als gezonde beloning en/of tussendoortje. De worsten zijn hypoallergeen, puur vlees en orgaanvlees per diersoort. Leverbaar in 200, 400 en 800 gram, in de smaken kip, rund, paard, eend en nu ook konijn. Het advies is om de worsten koel te bewaren. Als de worst eenmaal geopend is, kan deze maximaal vier dagen in de koelkast bewaard worden.

Voor meer informatie: www.carnis.nl, tel. 085 – 76 03 123

GPS Tracker voor de kat bij Altranet

De gps-halsband van Weenect is het eerste lokalisatiehulpmiddel dat speciaal voor katten is gemaakt. Ultralicht (25 g) en klein (de kleinste gps-tracker ter wereld) waardoor hij perfect om de hals van de kat past. De nauwkeurigheid is drie meter, waardoor je een verloren kat snel en gemakkelijk terugvindt. Je kunt instellen hoe vaak de tracker zijn positie doorgeeft, dit stem je af op de activiteit van de kat, zodat je een maximale gebruiksduur krijgt. Je ontvangt een melding wanneer de accu bijna leeg is. Met een siliconenhoes wordt het systeem bevestigd aan de halsband. De gps-tracker voor katten heeft een microfoon en luidspreker, waardoor het huisdier het baasje kan horen en kan reageren op zijn stem! Dankzij het anti-wegloopalarm krijg je automatisch een melding en kun je op tijd ingrijpen.
Voor meer informatie of het Weenect Cats-filmpje bel Altranet: tel. 0345 – 683804, info@altranet.nl, www.altranet.nl

De winkel van de toekomst biedt thuisbezorgservice

We zien allemaal dat de winkelstraat van tegenwoordig er anders uitziet dan vroeger. Om klanten te binden aan je winkel, kun je meer doen dan alleen producten verkopen. De consument moet het plezierig vinden om bij jou langs te komen. Uit onderzoek blijkt dat de drukte van het dagelijks leven en de toenemende druk van internet kan leiden tot minder bezoek aan de dierenspeciaalzaak. Het risico bestaat daarmee dat de preventieve vlo- en wormbehandeling wordt vergeten. Exil Abonnee kan jouw winkel voorzien van een (online)systeem waarmee je de klant automatisch voorziet van de beste vlo-, teek- en wormmiddelen. Met als gevolg dat je meer marge maakt, geen klanten kwijtraakt aan onlinekanalen en dat de klant het nog leuker gaat vinden om bij jou langs te komen. Het zal wellicht even wennen zijn, maar ook jij hebt klanten die hier behoefte aan hebben!
Voor meer informatie: www.exil-abonnee.nl

Nieuw: Beaphar DimethiCare

DimethiCare is een verzorgingsproduct met fysieke werking op parasieten bij honden en katten. Het Duo-Complex van verzorgende aloë vera en dimethicon immobiliseert teken, vlooien en andere parasieten zoals muggen, mijten en luizen op puur fysieke wijze. Dit houdt in dat er zich een plakkend laagje over de parasieten heen vormt waardoor de gewrichten geblokkeerd worden. Bewegen wordt voor de parasieten dan onmogelijk waardoor ze van het dier afvallen. DimethiCare bevat geen chemische insecticide. Verkrijgbaar als line-on, spray op het dier en omgevingsspray.
Voor meer informatie: www.beaphar.nl, sales@nl.beaphar.com, tel. 073 – 599 86 00

Bij slechts één pareltje willen wij het niet laten

Daarom vindt u ze op onze stand in alle soorten en maten.

Gebr. de Boon BV - Avelingen West 39b - 4202 MS - GORINCHEM
T. (0183) 660822 - F. (0183) 660908 - E. info@deboon.nl - W. www.deboon.nl

beeztees

create happy moments !

Het merk Beeztees bestaat deze maand twee jaar! We zijn precies zoals onze naam al doet vermoeden. Een beetje gek, maar wel heel erg leuk! En dat willen we laten zien.

We bouwen ons merk uit op consumentenniveau door onze producten te koppelen aan dagelijkse, herkenbare momenten met het huisdier. Met als doel dat de consument naar de winkel komt om accessoires of snacks van Beeztees te kopen.

Samen met jullie creëren we happy moments voor huisdieren!

Volg ons!

www.beeztees.nl