



Themanummer
Waterwereld

BLIK OP 2017 EN VERDER
Trends in de aquaristiek

DIERENHANDEL DEEL 4
Vandaag besteld, morgen niet in huis

'T GUPPY WORDT ZOO&ZO
Zo mooi dat je er stil van wordt

FRONTLINE Combo®

De omgevings-actief formule



HUIDDIER



OMGEVINGS
actief

LEEFOMGEVING



De kracht van FRONTLINE Combo®

- ✓ Doodt vlooien, teken en bijtende luizen op uw hond of kat.
- ✓ Doodt vlooieneitjes en -larven in de directe omgeving van het behandelde dier.
- ✓ Doodt teken zodat deze geen bedreiging meer vormen voor uw dier en de omgeving.
- ✓ Biedt met één behandeling meerdere weken bescherming.
- ✓ Tevredenheidsgarantie.

OMGEVINGS
actief

De FRONTLINE Combo® omgevings-actief formule
rekent af met vlooieneitjes, -larven en poppen in de leefomgeving van uw huisdier



FRONTLINE COMBO® SPOT ON KAT (fipronil + (S)-methoprene) - Reg. NL 10142 - Vrij. FRONTLINE COMBO® SPOT ON HOND S/M/L/XL (fipronil + (S)-methoprene) - Reg. NL 10138 t/m. 10141 - Vrij. Indicaties: eliminatie van vlooien (*Ctenocephalides* spp.), teken (o.m. *I. ricinus*, *D. variabilis*, *R. sanguineus*) en bijtende luizen (kat: *F. subrostratus*; hond: *T. canis*). Dosering: Eén pipet van 0,5 ml per kat of één pipet van aangepaste inhoud per hond, voor lokale toepassing op de huid. Minimale behandelingsinterval is 4 weken. Contra-indicaties: niet toedienen aan kittens jonger dan 8 weken oud en/of minder dan 1 kg. Niet toedienen aan fretten jonger dan 6 maanden oud. Niet toedienen aan puppies jonger dan 8 weken oud en/of minder dan 2 kg. Niet gebruiken bij zieke of herstellende dieren, bij konijnen en bij niet-doeldiersoorten. Bijwerkingen: zeer zeldzaam voorbijgaande lokale huidreacties en algemene jeuk of haarverlies. Eventueel overmatig speeksel en braken. Voorzorgsmaatregelen: o.m. contact van het product met de mond, huid en ogen vermijden. Behandelde dieren niet aanraken tot de toedieningsplaats droog is. Speciale aandacht geven aan kittens, jonger dan 8 weken, die in contact komen met een behandeld moederdier. Verdere informatie zie bijsluiter of beschikbaar bij Merial B.V., Kleermakerstraat 10, 1991 JL Velsersbroek (info.nl@merial.com) of op www.frontline-combo.nl. fs190213. © Geregistreerd handelsmerk van Merial. © Merial 2017 - Alle rechten voorbehouden. Matt Art 18590_1/01/2017.



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 68 50 62 287

E-mail redactie

redactie@dibevo.nl

Medewerkers aan dit nummer

Janine Verschure, Nienke Oort,
Saskia Ober, Joost de Jongh, Henk van
Houwelingen en Gerrit Hofstra

Grafische vormgeving

Gerard Voshaar

Advertentieacquisitie

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

Tekstcorrectie

Joy Störmans

Druk

Veldhuis Media, Raalte

Abonnementen

- Abonnementprijs 2017 Nederland
€ 98,95 (7 nummers)
- Cursisten ondernemersopleid. € 80,45
- Medewerkersabonnementen voor Dibevo-leden met leveranciersstatus € 80,45
(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 brancheorganisatie voor ondernemers in de gehele gezelschapsdierensector. Ingeschreven bij de Kamer van Koophandel Gooi-, Eem- en Flevoland, nummer V40506478. Kijk voor meer informatie over Dibevo op www.dibevo.nl

BRANCHEORGANISATIE

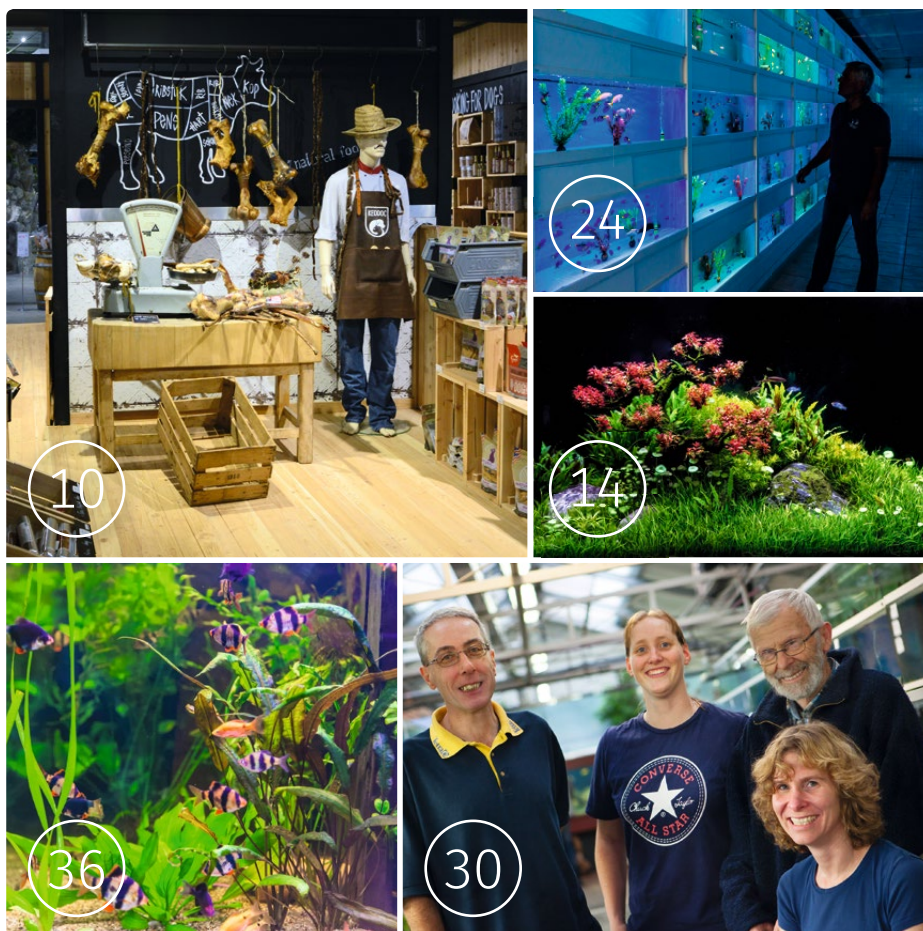
Dibevo

ISSN
1878-8432



MIX
Papier van
verantwoorde herkomst
FSC® C092667

IN DIT NUMMER



DIBEVO & DE BRANCHE

Nieuwtjes van/over Dibevo-leden 4

ALGEMENE LEDENVERGADERING 2016

Lang leve de jubilarissen! 7

COLUMN JOOST DE JONGH

Beleving of wat te beleven? 9

ZOO&ZO

Zo mooi dat je er stil van wordt 10

BLIK OP 2017 EN VERDER

Trends in de aquaristiek 14

WET- EN REGELGEVING

Update vogelgriep 18

BEDRIJF IN BEELD

VIGOR & SAGE 19

VISZIEKTEN

Kijken, kijken en nog eens kijken 20

OMZETBELASTING

Btw op een trimbeurt: waarom geen 6%? ... 23

ALLES VOOR EEN STRESSVRIJE OVERTOCHT

Vandaag besteld, morgen niet in huis 24

OFI SECRETARY GENERAL PAUL BAKUWEL

"Als je dieren verkoopt, moet je dieren leuk vinden. Of ander werk gaan doen." 28

VERDUIJN CICHLIDS

Er is er hier maar één de baas 30

DIBEVO & BELANGENBEHARTIGING

Uit Brussel, Den Haag en Amersfoort 33

INTERNATIONALE ONTWIKKELINGEN

Uitgelezen 34

DIBEVO & LEDEN

Nieuwe leden en jubilerende leden 35

AQUARISTIEK IN DE SPECIAALZAAK

Siervissen: (ont)spannend! 36

NIJWE PRODUCTEN EN DIENSTEN

Noviteiten 38

Aquarium- & Dierenspeciaalzaak Wesdijk

Liesbeth Vat-Wesdijk van Aquarium- & Dierenspeciaalzaak Wesdijk staat in de finale van de Bizi-verkiezing Zakenvrouw van het Jaar in de BAR-regio (Barendrecht, Albrandswaard en Ridderkerk). Ze is terecht trots op dit feit. En eigenlijk is dat iets wat meer detaillisten zouden moeten zijn: trots.

Volgens de website van de ondernemersprijs is deze verkiezing in het leven geroepen om ondernemerschap te stimuleren. "De BAR Ondernemersprijs stimuleert, inspireert, verbindt en geeft bekendheid aan onderscheidend ondernemerschap in de BAR-regio, als voorbeeld voor andere ondernemers. "Dit jaar wordt de verkiezing voor de derde keer georganiseerd", vertelt Liesbeth. "Ik ben aangedragen door mijn accountmanager van Rabobank. Toen ik werd gebeld dacht ik in eerste instantie: oh, nee hè, ik heb het al zo druk... Maar natuurlijk vind ik het een hele eer. Ik mocht op gesprek komen bij een acht-koppige jury en dat was een leuk, ontspannen

gesprek. Ontzettend leuk dat ik bij de laatste drie zit. Volgens de jury mocht ik door naar de finale vanwege mijn visie en toekomstplannen en toen dacht ik eigenlijk: zo ken ik er nog wel meer. Er zijn namelijk in onze branche veel meer bedrijven met echte ondernemers die niet alleen keihard werken maar ook echt specialist zijn. Vaak zien wij onze bedrijven als 'winkeltjes' maar de negatieve voorin- genomenheid is niet goed. Ook winkeliers, zeker in onze branche, mogen best ruchtbaarheid geven aan hun ondernemerschap. Trots zijn op wat je doet! Als wij trainingsbijeenkomsten hebben voor onze medewerkers, zeg ik altijd: Wij zijn een dierenspeciaalzaak en we hebben veer-



tien specialisten in dienst. *Jij werkt niet in een dierenwinkel, jij bent een specialist.*
Op 9 februari, tijdens het BAR Businessgala wordt bekendgemaakt wie de winnaars zijn.

Toch een paar interessante belastingwijzigingen vanaf 2017

DOOR MR. EDWIN BUIJSMAN | AUREN HR SERVICES

De laatste jaren is het steeds hetzelfde liedje: met veel bombarie wordt in september het nieuwe belastingplan bekendgemaakt, maar op 1 januari blijken de wijzigingen marginaal. En de invoering van de echt ingrijpende voorstellen worden op het laatste moment uitgesteld omdat de staatssecretaris zich na veel aandringen alsnog realiseert dat het voorstel onvoldoende is doordacht. Toch zijn er voor 2017 wel een paar wijzigingen die de moeite waard zijn om rekening mee te houden.

Teruggaaf btw oninbare vorderingen

Allereerst is er een belangrijke vereenvoudiging in de teruggaaf van btw op oninbare vorderingen. Tot en met 2016 kreeg een ondernemer de reeds betaalde btw alleen terug na indiening van een separaat verzoek, mits hij kon aantonen dat ondanks verwoede pogingen om de vordering te innen, inmiddels duidelijk was geworden dat die niet meer zou worden betaald (lees: de debiteur is failliet). Vanaf 2017 kan een ondernemer de btw terugvorderen als de vordering één jaar openstaat. Daarbij kan de teruggaaf in de reguliere aangifte worden verwerkt in het tijdvak dat de

vordering een jaar onbetaald is gebleven. Een kleine kanttekening: voor bestaande vorderingen gaat de termijn lopen vanaf 1 januari 2017, zodat je pas in 2018 kunt profiteren van de nieuwe regeling. Een tweede kanttekening: als een ondernemer een jaar niet heeft betaald op een schuld aan een leverancier, dan dient hij de eerder teruggevraagde btw weer terug te betalen. Ook dit dient meegenomen te worden in de reguliere btw-aangifte. Helaas geldt voor deze wettelijke bepaling geen overgangsregeling voor bestaande schulden.

Belastingheffing in box 3

In een poging om de heffing over het vermogen meer aan te laten sluiten bij het werkelijk behaalde rendement, is de forfaitaire heffing in box 3 vanaf 2017 afhankelijk gemaakt van de hoogte van het vermogen. Hierbij geldt als uitgangspunt dat het aan te geven fictieve rendement stijgt naarmate het vermogen hoger is. Wanneer iemand zijn vermogen op een bankrekening heeft staan tegen een rente van 0,5%, komt de feitelijke heffing neer op een tarief dat varieert tussen de 170% (bij

een vermogen tot € 75.000) en 324% (bij een vermogen van meer dan € 975.000). Ondanks dat de nieuwe tarieven voor vermogens tot circa € 240.000 gunstiger zijn geworden, zijn ze voor sparende Nederlanders buiten proporties hoog. Aantrekkelijker is het om laag renderend vermogen onder te brengen in een bv, bij voorkeur tegen het einde van een jaar. De heffing bedraagt dan circa 40% over het werkelijk behaalde rendement.

Verhoogde schenkingsvrijstelling

Om positief te eindigen: vanaf 2017 kan weer tot € 100.000 eenmalig onbelast worden geschenken aan personen tussen de 18 en 40 jaar, indien zij de schenking gebruiken voor hun eigen woning. En deze vrijstelling is niet tijdelijk, dus ook in de jaren 2018 en verder kan er gebruik van worden gemaakt. Bijkomend voordeel is dat de schenking het (hoog belaste) box 3-vermogen van de schenker verlaagt.

Auren is al jaren het accountantskantoor van Dibevo. Maandelijks verzorgt een van de medewerkers een artikel dat voor jou als ondernemer van belang kan zijn.

Carnis

HOOGVEEN – Tot voor kort was Carnis gevestigd aan De Lavalstraat 15 te Hoogeveen maar de jas werd te klein. In het weekend van 3 februari verhuist het bedrijf naar een pand dat drie keer zo groot is.

Op 6 februari is het bedrijf weer functioneel op de nieuwe locatie aan de Voltastraat 32 in Hoogeveen. Er wordt een grote vriescel gebouwd omdat er dit jaar uitbreiding komt in de versvleeslijn, onder andere voor de kat. Ook komt er een ruimte voor lezingen; Carnis wil zich namelijk meer gaan richten op productkennis voor de winkelier. In het nieuwe pand is er weer voldoende ruimte voor groei en ontwikkeling. Of dat net zo snel gaat als de afgelopen jaren, is de vraag maar wellicht ook de hoop. Carnis groeide namelijk in vijf jaar tijd van 30 naar 1500 vierkante meter.

Winkeltijdenwet

Per 1 juli 2013 is de gewijzigde Winkeltijdenwet in werking getreden. Gemeenten mogen zelf bepalen of en hoe vrijstelling of ontheffing wordt verleend van het verbod om winkels op zon- en feestdagen open te stellen. Dit geldt ook voor werkdagen tussen 22.00 uur en 06.00 uur. Uit een evaluatie van de Winkeltijdenwet blijkt dat deze vooral positieve gevolgen heeft.

Een meerderheid van de gemeenten en ondernemers koos al voor een ruime openstelling van winkels op zondag. Eventuele contractuele verplichtingen of boetebedingen die hiertoe dwingen, spelen zeer beperkt een rol. Ook werknemers ervaren doorgaans vooral de positieve gevolgen. Dat blijkt uit de evaluatie van de Winkeltijdenwet die minister Kamp van Economische Zaken aan de Tweede Kamer heeft gezonden. Uit deze evaluatie blijkt dat een meerderheid van 79 procent van de winkeliers graag op zondag open wil zijn. Voor ondernemers zijn de belangrijkste redenen: de wens van de klant, de mogelijkheid tot extra omzet en het gegeven dat concurrenten ook open zijn. Alleen supermarkten maken volop gebruik van de mogelijkheid om ook op feest- en herdenkingsdagen klanten te verwelkomen. Slechts 4 procent van alle winkeliers gaf aan op zondag open te zijn vanwege contractuele verplichtingen. De evaluatie laat ook zien dat werknemers zich niet onder druk gezet voelen om op zondagen te werken. Negen van de tien werknemers geven aan een extra toeslag te ontvangen. Met name voor jongeren is dit een reden om juist op zondag te willen werken. Werknemers die dit liever niet willen, geven vooral sociale redenen daarvoor op.

Dobey Rotterdam

Mark Mom van Dobey Rotterdam organiseert in maart weer nieuwe workshops hondenkoekjes bakken voor alle ondernemers die hun klanten willen verrassen met zelfgemaakte hondenkoekjes. Klanten waarderen zelfgemaakte producten. Het geeft de klant een vertrouwd gevoel en je straalt er kennis mee uit. Bovendien zijn de marges erg aantrekkelijk.

Maar waar begin je, hoe begin je, wat heb je nodig, wat kost het en wat levert het op? Al deze vragen worden antwoord tijdens de workshops. Mark Mom bakt al meer dan een jaar diverse soorten hondenkoekjes en op aanvraag taarten voor zijn klanten. Zomers genieten de honden ook nog eens van zijn zelfgecreëerde hondenijsjes. In een jaar tijd is zijn omzet in deze producten verviervoudigd. Dat geeft wel aan dat klanten er meerdere malen voor terugkomen. Mark is bereid zijn opgedane kennis te delen en ervoor te zorgen dat je niet in de (geldkostende) valkuilen valt.

De workshops 'hondenkoekjes bakken' worden op zondagmiddagen gehouden in de winkel op Rotterdam-Zuid. Per workshop kunnen maximaal vijf deelnemers meedoen. De kosten bedragen 25 euro per deelnemer. Heb je interesse in deelname aan een workshop of heb je meer vragen? Neem dan contact op met Mark Mom via 010-4953510 of info@dobeyrotterdam.nl.



Flamingo Pet Products

GEEL (België) – Laroy Group en Erwin Van Tendeloo hebben met de curator een akkoord bereikt om een doorstart te realiseren van het failliete Karlie Flamingo.

Beide investeerders slaan de handen ineen en investeren in expansie en groei van Flamingo. Flamingo Pet Products NV wordt een 'stand-alone-bedrijf' binnen de Laroy Group, waarvan de activiteiten geleid zullen worden vanuit Geel. Vanuit deze invalshoek was het voor de Laroy Group belangrijk om de voormalige eigenaar Erwin Van Tendeloo mee aan boord te hebben. De operationele leiding komt in handen van Guy Toremans, bijgestaan door Erwin Van Tendeloo. Het nieuwe Flamingo Pet Products NV zal meer dan 70 werknemers te werk stellen en kan hiervoor terugvallen op de ervaring en kennis van heel wat oud-werknemers.

Pets&Co Jonkman

ZWOLLE – Begin december werd een medewerkster een van de drie van de vestigingen van Pets&Co Jonkman – aan de Belvédèrelaan in Zwolle – verrast door een gewapende overval. De medewerkster belde direct de politie en gaf een duidelijk signalement. Het gevolg: tien minuten later zat de overval waar hij hoort.

Namelijk achter in een politiebusje met handboeien om. Het bleek te gaan om een 28-jarige Zwollenaar die slechts enkele honderden meters van de dierspecialist verwijderd was toen hij werd opgepakt. Eigenaresse Job Jonkman is trots op haar medewerkster. "Dat is zo'n nuchtere tante", zegt ze. "Natuurlijk was ze geschrokken, haar gevoel van veiligheid was best even aangetast maar ze besloot zich niet gek te laten maken. Momenteel staat ze gewoon weer fluitend achter de toonbank." Ook Job besloot zich niet van slag te laten brengen door het voorval. "Wij hebben geen zin om te focussen op negatieve dingen, daar schiet je niks mee op. Ik werd een dag na de overval benaderd door een journaliste van *De Stentor* en toen zei ik dat ik graag een positief artikel wilde, dat ze er maar in moest zetten dat ons assortiment zo goed is dat zelfs criminelen erop afkomen. Het is zonde om negatief in de publiciteit te komen. 'Zet maar boven het artikel dat het personeel én de cavia's met de schrik vrijkwamen', zei ik. En dat heeft ze gedaan. Hartstikke leuk!"

🐾 NIEUWE CAO DIERENSPECIALISTEN

AMERSFOORT – Na moeizame onderhandelingen waarbij gesprekspartner FNV vroegtijdig afhaakte, heeft Dibevo met vakbond CNV toch een deal kunnen sluiten over de arbeidsvoorwaarden. Het resultaat is een nieuwe cao voor dierspecialisten met onder andere een ruimere scholingsregeling, een oplossing voor mantelzorgers en een regeling voor toeslagen op zon- en feestdagen. Werkgevers geven aan dat de deal gezien de fragiele economische situatie een prima akkoord is. De economie trekt weliswaar aan, maar het mkb plukt daar nu nog niet de vruchten van. Ondanks het huidige beleid heeft Dibevo de vakbond ervan weten te overtuigen dat er binnen onze sector maar zeer beperkt ruimte is voor een stijging van de loonkosten.

🐾 HUISDIERBEZIT POPULAIR

AMERSFOORT – Meer dan vier miljoen huishoudens hebben één of meer huisdieren, zo blijkt uit een gezamenlijk onderzoek in opdracht van Dibevo en de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA). Dan hebben we het niet alleen over honden en katten, maar ook over vissen, konijnen, knaagdieren, vogels en reptielen. De meeste huishoudens hebben een kat (24 procent) of een hond (19 procent), direct gevolgd door de aquariumvissen die in 10 procent van de huishoudens aanwezig zijn. In Nederland leven ruim 1,5 miljoen honden en bijna 2,6 miljoen katten. Daarnaast zijn er miljoenen vissen en vogels, maar ook de konijnen en knaagdieren zijn goed vertegenwoordigd met respectievelijk ruim 800.000 konijnen en een kleine 800.000 hamsters, cavia's, muizen en ratten.

🐾 RIJSEN-HOLTEN MKB-VRIENDELIJKSTE GEMEENTE

Rijssen-Holtten is de mkb-vriendelijkste gemeente van Nederland. Dat blijkt uit een grootschalig onderzoek van MKB-Nederland, uitgevoerd door LexNova, waarin ruim 21.000 ondernemers uit alle 390 gemeenten zich uitspraken over het lokale ondernemersklimaat. Apeldoorn voert de ranglijst aan bij de 36 grootste steden.

🐾 HUB ROHOF COMMERCIEEL DIRECTEUR BIJ ANIDIS

Huib Rohof komt per 1 maart 2017 het team van AniDis en Versele-Laga Nederland versterken als commercieel directeur. Met hem hebben AniDis en Versele-Laga duidelijk gekozen voor een versterking richting de retail, gezien de achtergrond van Huib Rohof: geboren in een retailgezin, ervaring bij Blokker, Agri Retail en recentelijk Ecostyle. Daarmee is ook gelijk duidelijk dat hij onze branche goed kent. In deze nieuwe functie zal Rohof een aantal taken overnemen van de huidige directeur Frens van 't Zand. Deze zal zich meer gaan toeleggen op de inkoop als Chief Procurement Officer binnen De IJsvogel Holding.

Dierspecialist Berben

NUNSPEET – Dierspecialist Berben organiseerde op 19 januari een workshop optimaal aquarium houden 2.0 voor beginners en voor gevorderden.

"Het was gezellig druk", vertelt Arnold Samsen. "We hadden twintig aanmeldingen, dat is voor ons mooi te behappen. De workshop vond plaats in samenwerking met Sera. Er was een presentatie over stikstofkringloop en daarnaast hebben we het gehad over onder andere inrichting en aquascaping. De mensen vonden het leuk, de reacties waren erg enthousiast." Vaak zien winkeliers dat dat vooraf, dus voordat een dergelijk event plaatsvindt, ook het geval is. Consumenten geven aan graag te willen komen, maar soms blijken er dan op de grote dag zelf veel lege stoelen te zijn. Samsen loste dat op door een tientje inschrijfgeld te vragen. Dat bedrag werd tijdens de cursusavond en het weekend erna als kortingsbedrag verrekend op aankopen.





Avonturia de Vogelkelder

DEN HAAG – Avonturia de Vogelkelder kreeg een enorme dreun te verwerken met het overlijden van oprichter Jan Huybers maar gelukkig doen zijn zonen en de medewerkers precies wat Jan gewild zou hebben: gewoon doorgaan.

In 2014 kocht de familie Huybers een aangrenzend pand, daar verrees een prachtige 'Kattenwereld': een heuse kattenstraat met kattenhuisjes die bewoond worden door allerlei soorten katten. In de nieuwe Kattenwereld is ook een ultramoderne dierenkliniek gevestigd. Ook Avonturion, het dierenruimte-geelte van Avonturia de Vogelkelder gaat uitbreiden. Het gaat om het deel waar kinderen op 'expeditie' gaan en kunnen klimmen en klauteren. Op 28 januari werd de nieuwe Kattenwereld officieel geopend.

Dé Dierenwinkel René van der Westen

Toen René elf jaar oud was wist hij het al: hij wilde een eigen dierenwinkel. De droom is uitgekomen: dit jaar bestaat Dé Dierenwinkel René van der Westen 35 jaar.

René had op zijn elfde al zijn eigen hamstertje dat hij had gekocht in een dierenwinkel in Den Haag. Bij zijn bezoek aan deze winkel was hij erg onder de indruk en al snel begon hij na school in deze dierspecialzaak te helpen. In 1978 werkte René in een andere dierspecialzaak in Leidschendam waar hij Ria, zijn huidige vrouw, ontmoette en al snel bleek dat ze samen dezelfde droom koesterden. Het duurde dan ook niet lang tot hun droom daadwerkelijk in vervulling ging en in 1982, toen René en Ria pas 21 en 19 jaar oud waren, werd Dé Dierenwinkel aan de Frederik Hendriklaan geopend.

René van der Westen is inmiddels een waar begrip geworden op 'de Fred', en ver daarbuiten (klanten komen zelfs vanuit België naar de winkel). Sinds een aantal jaar heeft de winkel ook een webshop erbij gekregen. Daarnaast is de dierspecialzaak twee jaar geleden samengevoegd met de hondenboetiek, waardoor mensen nu al hun dierenartikelen in één

grote winkel kunnen vinden. René's geheim? Een eigen identiteit ontwikkelen, een eigen koers varen en zorgen dat je mensen iets kunt bieden wat andere winkels niet kunnen bieden. Dit jaar bestaat René van der Westen dus

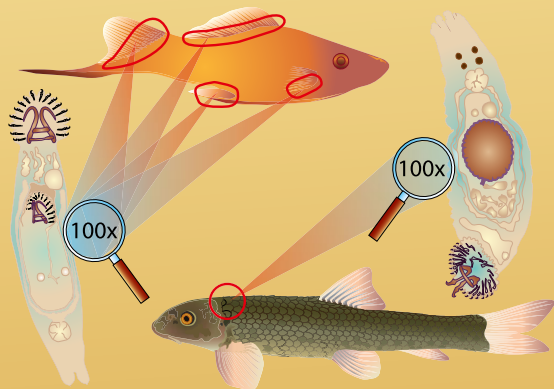
35 jaar en dat werd eind januari gevierd met een feestje. In het weekend van 28 en 29 januari ontving elke klant bij de kassa een kraslot met een kortingsbon. Daarnaast was de firma Edgard & Cooper present met allerlei heerlijke hondenhapjes. En natuurlijk waren er het gehele weekend ook hapjes en drankjes voor de baasjes.



SAMEN LOSSEN WE HET OP!



20ml voor maximaal 600 liter aquariumwater.



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

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



 **eSHa**
www.eshalabs.eu

#eshalabs
 



Ruinemans Aquarium B.V.

MEER KEUS & BETERE KWALITEIT



Het grootste assortiment

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

Eenvoudig bestellen via de website

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

Contact:

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

TE KOOP

DIERENPENSION IN ZUID-LIMBURG

Capaciteit: 100-120 honden, 40-60 katten. Beschikbaar vanaf 27-12-2017.
Huurkoop is een optie.
tel. 0032-474997328.

Verhuisd, ander e-mailadres, extra telefoonnummer of nieuwe website?
En lid van Dibevo?

Geef je wijzigingen dan meteen door via
info@dibevo.nl



WELKE STAPPEN ZIJN ER NODIG ALS JE JE BEDRIJF WILT LATEN CERTIFICEREN?
KIJK OP WWW.DIBEVO.NL/DIERBAAR



COLUMN JOOST DE JONGH

Beleving of wat te beleven?



Het toverwoord in de retail is 'beleving'. Zonder beleving komt er volgens alle goeroes geen klant meer binnen. Of het nu op de winkelvloer is of in de webshop. En dan bedoelen zij niet 'er moet wat te beleven zijn', was dat maar zo.

Nee, de klant moet beleving ervaren. Dan pas komt hij binnen. Nu ben ik zelf natuurlijk ook gewoon consument, dus voor mij zou moeten gelden wat voor alle andere consumenten geldt. Alleen maar daarnaartoe gaan waar beleving is...

Nu doe ik nooit dagelijkse boodschappen. Ik zou dan ook meteen door de mand vallen bij vragen als 'wat kost een brood of een liter melk'. Werkelijk geen idee! Maar ik koop wel boeken, wijn, sigaren, pijptabak, kleding en dingen voor mijn hobby's. Dat doe ik in gewone winkels waar misschien niet zo veel beleving is maar wel wat te beleven.

Dus niet als ik bij mijn vaste kledingzaak binnenkom een barista die aan mij vraagt of ik aan een koffieproeverij mee wil doen en waar mijn vrouw gelijktijdig als ik sta te passen een bloemschikcursus kan volgen. Maar wél de eigenaar die zegt: "Ik dacht al dat u zo ongeveer weer zou komen en daarom heb ik voor u iets apart gehangen waarvan ik dacht: dát is wel wat voor hem." Dan denk ik: há leuk. Dus dan is er in mijn ogen wat te beleven. Namelijk met iets waarvoor ik kom. In dit geval kleding. Ooit ben ik in deze winkel terechtgeko-

men omdat ik iets speciaals zocht dat nergens te koop leek. Op internet gezocht en op zijn site terechtgekomen. Hij bleek het wel te hebben. Ik werd dus getriggerd door iets uit wat zijn vak is: kledingverkoper.

Hetzelfde bij pijptabak. Ik heb zo mijn smaak en dan zegt 'mijn' winkelier soms: "Ik heb een nieuwe melange gekregen die dicht bij uw smaak ligt maar net even anders is." Ook bij die man is wat te beleven; binnen het product waarvoor ik kom!

Want wat zoekt deze consument, en daar verschil ik echt niet mee met anderen: ik wil gewoon goed geholpen worden. Daarbij verwacht ik volledige en plezierige aandacht voor mijn wensen met de focus op kennis van het artikel waarvoor ik kom.

Dat is en blijft in mijn ogen de essentie van de detailhandel. Tegenwoordig 'retail' geheten. Dat is overigens jammer want het woord detail is daardoor verloren gegaan. En daarmee gelijktijdig bij veel retailers het oog daarvoor. Juist zo belangrijk om de klant binnen te halen en te binden! Denkt u daar maar eens over na!

Goede zaken!



zoo&zo

Zo mooi dat je er stil van wordt



We waren er al een beetje bang voor: dat het zo'n winkel zou zijn die zich enkel laat omschrijven door superlatieven, waardoor je een artikel krijgt dat vol staat met termen als 'indrukwekkend', 'imposant' of 'ongelooflijk'. Er is echter een veel betere manier om jou ervan te overtuigen dat de nieuwe dierenspeciaalzaak van Arnold Vlastuin mooi is: toen Dibevo-voorzitter Joost de Jongh binnenstapte... werd hij even stil. *Need I say more?*

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

Als hij van de eerste verbazing bekomen is en in het horecagedeelte aan een kopje thee zit, begint de Dibevo-voorzitter gelukkig weer gewoon te praten. "Het eerste wat ik dacht was: 'Amerikaans'", zegt hij. "Wát een mooie winkel."

De winkel van de man die voorheen – hemelsbreed twee kilometer van deze nieuwe locatie aan de Lorentzstraat in Ede – dierenspeciaalzaak 't Guppy runde, laat zich nauwelijks vangen met woorden. Het begint al bij binnenkomst: een trap van zo'n drie meter breed met houten treden, die óver een grote koivijver – mét fonteinen – heen loopt. Dat moet je zien. Daarom geven we hieronder een grove omschrijving en laten we de foto's voor zich spreken.

Begrip

"Dierenspeciaalzaak 't Guppy bestond al vijftig jaar", vertelt medewerker Martin Batenburg. "25 jaar voordat Arnold de winkel overnam en 25 jaar onder Arnold. Dan kun je wel zeggen dat je 'een begrip' bent. Daarom was het voor

Zoo&Zo

- 4500 vierkante meter verkoopoppervlak.
- 34 man personeel.
- Gelegen aan de klusboulevard in Ede.
- Grote dierenartspraktijk.
- Restaurant.
- Verkoop van alles wat je kunt bedenken, inclusief gezondheids-/dierenartsvoedingen.
- Uitgebreide ruitersportafdeling.
- Hengelsportafdeling met niet alleen hengels maar ook bijvoorbeeld tenten.
- Aquariumafdeling met innovatief centraal filtersysteem (zie kader volgende pagina).
- Reptielenafdeling met o.a. kaaïman, groene leguaan en anaconda.
- Afdeling met outdoor kleding en schoenen.
- Kinderfeestjes.
- Slagerij voor honden en snackcounter voor honden.
- Versvleesafdeling ingericht en aangekleed als 'slagerij'.
- Magazijn van 1500 m², 10 meter hoog en goed voor 1680 palletplaatsen.





Filtersysteem

Het is heel onwaarschijnlijk dat het filtersysteem van de aquariumafdeling bij Zoo&Zo zijn gelijke vindt bij een Nederlandse dierenspecialzaak. Bij dit centrale systeem is een van de uitgangspunten: zo min mogelijk onderhoud. Arnold Vlastuin. "Dit is een behoorlijk specialistisch systeem. Je moet wel personeel hebben dat ermee om kan gaan. Soms zijn mensen bang voor een centraal filtersysteem omdat je dan het risico kunt lopen ziektes over te brengen van de ene bak in de andere. Maar dat heeft meer te maken met een stukje zorgvuldigheid. Zo moet je ervoor zorgen niet te veel te voeren, dat geldt in elk aquarium. Ook gebruiken wij voor elke bak aparte spullen. Zo heeft elk aquarium een apart netje om vissen te vangen."

Het filtersysteem bij Zoo&Zo is uitgerust met uv-lampen waar het water langs loopt en waardoor ziekteverwekkers worden gedood. Zo wordt het water als het ware gesteriliseerd.

sommige klanten best moeilijk om afstand te doen van 't Guppy. Met name oudere klanten vonden het niet leuk dat we gingen verhuizen en dat de naam veranderde. 'Je hebt het hier toch goed voor elkaar?', zeiden ze. Maar zij zagen niet de parkeerproblemen en de logistieke problemen in de andere winkel, gewoon omdat het niet meer paste. De andere winkel was een magazijn, hier hebben we ons eigen magazijn van 1500 vierkante meter." Geheel in de traditie van 't Guppy werd er wel iets gedaan om eventuele onvrede bij die seniorenklanten weg te halen. Martin: "We hebben aangeboden om ze op te halen, zodat ze in de nieuwe winkel kunnen komen kijken. Op het moment dat ze de winkel hier zagen, snapten ze het wél."

Internet en de winkelvloer

"Jullie hebben hier enorm geïnvesteerd", zegt Joost de Jongh. "Heb je nooit getwijfeld of de transformatie van 't Guppy – wat overigens ook een mooi bedrijf was – naar Zoo&Zo zakelijk gezien wel 'te doen' was?" "Natuurlijk kun je geld verdienen in deze branche", zegt Arnold Vlastuin. "Daar heb ik nooit aan getwijfeld. Als je de consument maar serieus neemt. Dat doen wij hier niet alleen op de winkelvloer maar ook op internet. Een internetklant kun je niet beïnvloeden, die koopt wat-ie wil hebben, maar dan nog is het zaak om het ook hem naar de zin te maken."

Zoo&Zo heeft een website en vier webshops. Arnold: "Een voor elke assortimentsgroep. Dus dieren, aquaristiek, hengelsport en ruitersport. Ik zou ook graag een mobiele app willen. We zijn al wel aan het nadenken over de invulling daarvan, maar daarvoor is het nu nog te vroeg. Ook is het de bedoeling dat er nog meer Zoo&Zo-webshops online gaan, maar daar kan ik op dit moment nog niks over vertellen. We hebben serieus nagedacht over een spa voor honden, maar dat idee is gestrand omdat dat het niet haalbaar is. Een trimsalon doen we ook niet, omdat er daarvan al heel veel zijn in de omgeving. En nee, ik ga er heus geen tuinafdeling bij doen, of kerstbomen verkopen. Als er iets bij komt, past dat binnen de sfeer van deze winkel."

Teamgevoel

Arnold Vlastuin is een man die niet graag stilzit. Voordat Zoo&Zo een feit was – zeven jaar geleden begonnen de voorbereidingen al – had hij naast dierenspecialzaak 't Guppy



V.l.n.r.: Arnold Vlastuin, Joost de Jongh en Martin Batenburg.

ook verschillende bv's en onder andere een groothandelstak in diervoeding, dierbenodigheden en aquaria. "De groothandelstak is verkocht", zegt Arnold. "Op een aantal exclusieve merken na, die we zelf in onze specialzaak verkopen en die we leveren aan nog een aantal specialzaken. Ik werk nu veel meer op de winkelvloer. In het begin, zo rond en net na de verhuizing, was het echt best even moeilijk. We gingen van de krappe jas die 't Guppy nu eenmaal was, naar een prachtig nieuw pand en dan denk je in de hemel te belanden. Maar dan sta je hier, en dan is het toch gewoon wennen. Er kwam tien man personeel bij – dat is best heftig in een hecht team – en het was hier zo ontzettend druk. We hadden verkeersregelaars buiten, iedereen had tachtig uur gewerkt voor de opening en toen die achter de rug was, begon het eigenlijk pas. Die drukte hebben we onderschat; nog steeds is het heel normaal als er hier op een zaterdag duizend mensen binnenlopen, maar inmiddels heeft iedereen zijn plekje, kennen de mensen elkaar, hun werkplek en de winkel en heerst er echt een teamgevoel."

Visite

"Op elke afdeling werkt een afdelingshoofd die alles weet van 'zijn' artikelen", vertelt Martin die zelf onder andere verantwoordelijk is voor konijnen, kleine knagers en vogels. "Specialisatie is belangrijk. Elke afdeling is een shop-in-shop met een afdelingshoofd en medewerkers die dat zien als 'hun toko'. Zij voelen zich verantwoordelijk, zijn er trots op, weten er alles van. Klanten komen voor een bekend gezicht, voor een stuk kennis maar vooral moeten ze het leuk vinden in de winkel. Dat wordt er hier echt in gehamerd. Wij zeggen: deze winkel is ons huis, en de klanten komen bij ons op visite. Het is aan jou om ze het naar de zin te maken. Onze medewerkers leren we altijd te



vragen naar wat een klant wil, op zoek te gaan naar zijn verlangen. Dat begint met het winnen van het vertrouwen. Een relatie opbouwen met je klant doe je niet in vijf minuten, daar moet je in investeren. Als een klant zegt: 'Ik ben op zoek naar goedkoop hondenvoer', en jij pakt dat, gaat naar de balie en rekent af, dan snap je het niet. Onze mensen gaan er dan juist vóór liggen, vragen waarom het juist goedkoop moet zijn, hoeveel de hond per dag mag kosten aan voer, en leggen uit wat de verschillen zijn tussen de voeders die wij in het assortiment hebben."

Assortiment

"Wij zetten hoog in op het niveau van onze voedingen", zegt Arnold. "Als mensen de routing door de winkel lopen komen ze eerst langs de beste, superpremium merken – die zijn ook het mooist gepresenteerd, in houten stellingen – dan loopt het terug naar de 'gewone' en tot slot ook supermarktmerken. Ook wij kunnen niet alle merken in huis hebben, dat is een kwestie van keuzes maken. Wij kiezen voor hoge eiwit-

en vleesgehaltes, als speciaalzaak moet je niet bang zijn om een bepaald bedrag voor een product te vragen. Per slot van rekening komen mensen hier voor goede producten. Daar horen ook medewerkers bij die weten hoe goed die producten zijn. Mensen die niet van de verpakking hoeven te lezen hoe veel vlees er in een kattenvoeding zit, of waarom een konijn gezonder blijft als hij voeding van een topmerk krijgt. Goede medewerkers kennen je assortiment en hebben daar een verhaal bij."

Martin: "Slechte voeding bestaat niet, maar wij kunnen onze klanten wel het verschil uitleggen tussen superpremium en de onderkant van de markt. Natuurlijk kun je ervoor kiezen om alleen topmerken in je assortiment op te nemen. Maar als een consument vraagt naar een supermarktvoeding, dan kun je proberen hem over te zetten naar een merk met een betere marge. Dat kan dus alleen wanneer je die supermarktvoeding wél in huis hebt, want anders komt die klant niet naar jouw winkel en kun je hem ook niet overzetten op een ander merk." ←

Dierbaar onzin?

Arnold Vlastuin is een eigenwijs man. Dat is prima, eigengereidheid is een eigenschap waarover elke goede ondernemer beschikt. Zo weigert hij tot dusver mee te doen aan de verkiezing Dierenspecialzaak van het Jaar omdat hij zich niet kan vinden in de selectieprocedure, en vindt hij ook het Dierbaar-keurmerk 'onzin'.

"Het zit mij dwars dat iedereen zomaar lid kan worden van Dibevo", zegt hij tegen Joost de Jongh. "Waarom kunnen jullie er niet voor zorgen dat slechte winkels, die het bijvoorbeeld niet nauw nemen met dierenwelzijn en ervoor zorgen dat de hele branche een slechte naam krijgt, verdwijnen?"

"Ik begrijp jouw gevoel," zegt Joost, "maar wij mogen alleen een lid afwijzen als hij niet voldoet aan de wettelijk gestelde eisen voor dierenspecialzaken. Omdat wij de enige brancheorganisatie zijn, heeft Dibevo een soort monopoliepositie. Wettelijk gezien mogen wij daarom geen bedrijven weigeren, alleen als aantoonbaar is dat ze niet voldoen aan de wettelijke vestigingseisen. Maar inderdaad: er zijn nog steeds bedrijven die geen voorbeeld zijn voor de branche, en al helemaal niet voor de consument die een dier wil aanschaffen. Daarom zijn wij ook al vanaf 1996 – zo lang heeft het écht geduurd – bezig geweest om de wettelijke vakbekwaamheidseisen terug te krijgen in de winkel. En dat is, ondanks veel politieke en ambtelijke tegenwerking, gelukt want die zijn er nu. Eisen die passen bij een ondernemer die levende have verkoopt, zodat de dierenspecialzaak naar een hoger plan getild kan worden. Daar zorgden wij dus voor, omdat we het ontzettend belangrijk vinden dat dierenspecialzaken levende dieren blijven verkopen. Dat is namelijk het hart en de ziel van onze branche. Maar dierenspecialzaken weigeren omdat wij vinden dat ze het niet goed genoeg doen, dat kunnen we simpelweg niet. Daarom is het Dierbaar-certificaat dus zeker géén onzin, want met dat certificaat kun jij aan de consument laten zien dat je het wél goed doet. Dat jij het heel anders aanpakt dan dat winkeltje waar zieke vissen in een aquarium dobberen of waar tien konijnen in een klein hokje zitten."

BLIK OP 2017 EN VERDER

TRENDS IN DE



AQUARISTIEK

We weten niet hoe het zit met jullie glazen bol, maar die van ons laat ons nogal eens in de steek. Als wij willen weten wat er in de toekomst gaat gebeuren, bijvoorbeeld wat de trends gaan worden in de aquaristiek, dan moeten we andere middelen inzetten. Dan gaan we bellen, met de Dibevo-leden die het kunnen weten.

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO'S: AQUAFLORE,
JANINE VERSCHURE EN SHUTTERSTOCK



DE JONG MARINELIFE

"Ik houd me tegenwoordig veel bezig met leveringen aan dierenhuizen", zegt Arie de Jong. "Daar zijn we veel bezig met nakweek maar ook consumenten vragen in toenemende mate om nakweekvis. Voor bijvoorbeeld korallen geldt al langer dat we voor zo'n 95 procent nakweek verkopen. Dierenhuizen en consumenten willen nakweekvis met het oog op een stuk welzijn en gezondheid: de dieren zijn gewend aan aquariumomstandigheden, sterker, van betere kwaliteit. Maar ook beduidend duurder dan wildvang. Ik zie soms op fora dat aquarianen zich met veel vuur uitspreken voor nakweek versus wildvang. Maar als ze dan zien dat een nagekweekte vis duurder is, verdwijnt soms de passie en de overtuiging. Ook bij dierenhuizen: wij hebben nu zo'n honderd nakweeksoorten en dierenhuizen hameren erop dat ze als het even kan, geen dieren uit het wild willen. Dan zijn wij een maand bezig om zo'n order voor elkaar te krijgen. Volgens ziet de klant de pro-formarekening en zegt-ie: 'Oh, doe toch maar wildvang...' Maar nakweek is echt een trend en het gaat hard. Enkele jaren geleden had je nog maar zo'n

25 vissen die gekweekt werden en nu komen er bijna maandelijks soorten bij. Het mooie is dat winkeliers en dus ook consumenten zelf de keuze kunnen maken: wij hebben zowel wildvang als nakweek.

Maar soms blijf je ermee zitten. Kortgeleden liet ik vijftien nakweek-mandarijnvisjes komen. Prachtige vissen maar drie keer zo duur als wildvang. We hebben er niet één van verkocht. Ons personeel blij: die hebben namelijk bijna allemaal een aquarium thuis."

AQUAFLORA

"Er worden nog steeds veel nanobakjes verkocht," weet Esther Mous van Aquaflora, "maar wij zien ook dat er veel belangstelling is voor grotere aquaria met bijvoorbeeld een berglandschap, een bos of een enkele boom. Aquascaping is echt een trend en het is prachtig om te zien hoe je met hout, stenen en planten een onderwaterwereld kunt creëren. Je ziet in aquascaping echt verschillende stijlen: lage planten en kruipers zijn populair maar ook stengelplanten en grote planten. Natuurlijk zijn wij daar blij mee en proberen we de belangstelling voor aquascaping te voeden en te promoten. Wij zijn heel actief met cursussen en workshops. Op beurzen maar ook in winkels doen we graag 'iets' met aquascaping. Door demonstraties of workshops te geven, maar vooral ook door mooie bakken te laten zien, kun je consumenten enthousiast maken."

Op de vraag hoe je als winkelier kunt inspelen op de aquascapingtrend zegt Esther: "Door in je winkel mooie bakken te laten zien en door de juiste producten te leveren. Met gewone ouderwetse gravel kom je er niet: voor aquascaping is echt goede aquariumgrond nodig. Daar zitten alle voedingsstoffen al in en je kunt het gebruiken om een mooie



solide laag en glooiingen aan te brengen. De beste aquariumgrond komt uit Japan en wordt van heel diep opgegraven. Het wordt geleverd in korrels die een goede laag op de bodem vormen, waar de planten het goed in doen. Verlichting is heel belangrijk maar ook de juiste aquascapingtools. Planten doe je niet met je vingers maar met een pincet, de planten moeten voorzichtig getrimd worden met een schaartje. Aquascaping is echt een heel interessante hobby en wat vooral ook leuk is: je ziet vooral dat jonge, hippe mensen hiermee bezig zijn. Een geweldige manier dus om de aquaristiekhobby te verjongen!"

GOMMERS-DUCHEINE

"Dat hangt er een beetje vanaf," zegt Henk Gommers op de vraag wat hij denkt dat de trend voor 2017 gaat worden, "hoe de Partij voor de Dieren wil omgaan met de handel in levende have. Natuurlijk moet het niet kunnen dat de zeeën worden leeggeroofd. Het is prima dat er quotums worden afgegeven op zeevis, dat je niet onbeperkt roggen uit Zuid-Amerika kunt importeren. We moeten niet alles uit de natuur weghalen maar een aquarium in huis, dat moet blijven kunnen. De goudviskom is in de ban maar in plaats daarvan kun je een nanobakje neerzetten. Bijvoorbeeld met wat sluierstaarten erin of kleine garnalen. Laat in je winkel zien hoe breed het aanbod is, maar vooral ook wat jij in huis hebt. Wij merken wel dat er weer een stijgende lijn te zien is, mensen hebben weer wat geld en durven dat ook uit te geven. Dat is belangrijk want om aan deze hobby te beginnen, moeten consumenten wat te besteden hebben. Verder valt het op dat weinig jonge mensen aan aquaristiek beginnen. Die hebben tegenwoordig zo veel te doen met computers, spelcomputers en hun mobiele telefoon dat aquaristiek gewoon niet in hun leven past. Om die trend te breken, of in elk geval een poging te doen om kinderen te boeien, kun je in de winkel aquaria en vissen laten zien waarmee kinderen gemakkelijk kunnen beginnen. Kleine bakjes en vooral ook goede voorlichting, zodat alles gezond blijft en de mensen lol houden in hun bak en de dieren daarin."

"De goudviskom is in de ban maar in plaats daarvan kun je een nanobakje neerzetten."

AQUADISTRI

“Wij merken dat er een groeiende interesse is voor designbakken”, zegt Aquadistri-salesmanager Miguel Avila. “Een aquarium hoeft niet meer in de eerste plaats functioneel en vierkant te zijn, maar het moet vooral mooi zijn. De praktische kant vinden veel consumenten minder belangrijk. Ook zien wij meer belangstelling voor moderne decoratiematerialen, die soms de artikelen met een natuurlijke uitstraling aan het verdringen zijn. Zo is er veel belangstelling voor fluorescerende artikelen, zeker bij mensen die beginnen met de aquaristiek en een relatief klein aquarium kiezen. ‘Echte’ ervaren aquarianen kiezen wel nog steeds voor een natuurlijke bak, maar het grote publiek; de huis-tuin-en-keuken-aquariumhouder wil het graag een beetje moderner; wat meer design. Designbakken doen het goed en de consument die dat soort bakken zoekt, is vaak de klant van dierenpeciaalzaken en tuincentra. Vanwege het grote aanbod van designbakken kiest het grote publiek steeds minder vaak voor een vierkante, praktische bak. Voor detaillisten is het belangrijk zich te realiseren dat die beginner met dat nanobakje wel de klant van de toekomst is. Die kan uitgroeien tot een ‘echte’ aquariaan. Daarom denk ik dat het zeker verstandig is om in te zetten op een goed en betaalbaar bakje. En om goede service te geven, de tijd te nemen en de klant netjes voor te lichten. Anders koopt die klant een bakje, is het na drie maanden groen van de algen en voor je het weet staat alles op Marktplaats.”

RUINEMANS AQUARIUM

“Nano is er zeker nog”, zegt Frank de Goey van Ruinemans Aquarium. “Wij horen en merken wel dat veel consumenten plug-and-play willen: alles moet zo snel mogelijk: de stekker erin en draaien maar. Als visleverancier maakt ons dat niet zoveel uit, kleine vissen zijn ook vissen! Wat wij wel merken de afgelopen jaren is dat winkeliers veel op prijs kochten. Als wij een vis aanboden in een kleine, medium en large maat, kozen ze voor de kleine of medium. Nu merken we wel dat mensen weer ‘durven’, vertrouwen krijgen en weer durven investeren. Als de consument weer geld durft uit te

geven, durft de winkelier dat ook. Als we het hebben over trends dan denk ik dat online zich steeds meer gaat ontwikkelen. Binnen ons bedrijf blijft dat een lastige, ik geloof niet dat wij levende dieren gaan versturen naar consumenten. Hoewel: naar winkels doen we dat wel, omdat we dan weten dat er iemand is om de vissen in ontvangst te nemen. We hebben er weleens over gesproken om vissen die in de winkel worden besteld, rechtstreeks naar de consument te versturen, maar zo lang dat nog niet echt nodig is, zijn we die mogelijkheid nog niet echt aan het onderzoeken. Wellicht dat dat de toekomst is. Nu merk je al wel dat veel winkeliers een zuil met tablet in de winkel hebben. Als ze een vis niet op voorraad hebben, kijken ze samen met de klant op onze website, daarop staat ons hele assortiment en dat is altijd

“Vanwege het grote aanbod van **designbakken** kiest het grote publiek steeds minder vaak voor een vierkante, **praktische bak**.”

actueel. Ze kunnen de klant beloven dat hij volgende week zijn vis in huis heeft. Zo verkoopt onze site voor hun winkel, de winkel neemt de dieren in ontvangst dus wij weten dat die goed terechtkomen.”

Ook merkt Ruinemans dat winkeliers graag in hun winkel meer aparte vissen laten zien. “Wij zien dat er meer vraag is naar bijzonderheden. Dat verkopen we dus niet in grote aantallen, het zijn geen vissen die veel worden verkocht aan consumenten, maar een mooie bijzondere vis in je winkel kan er zeker wel voor zorgen dat mensen geboeid raken door de aquaristiek. Mensen willen wat zien en beleven in de winkel en daar kan een mooie, bijzondere vis zeker voor zorgen. En let wel: voor de meeste consumenten is een olifantsvis al heel apart.” ←





Update vogelgriep

De vogelgriepstorm die de afgelopen winter over ons land raasde, lijkt zich neer te leggen. Op dit moment (23 januari) staat – of ligt – de zaak er als volgt voor.

Je begrijpt: dat zeggen we met de nodige voorzichtigheid. Want het lastige van stormen is dat ze soms opnieuw de kop opsteken.

TEKST: JANINE VERSCHURE

In Nederland raakten – tot 23 januari – in totaal bedrijven besmet, met voor onze branche als triest dieptepunt Dibevo-lid Dierenhandel Hoogendoorn in Stolwijk. Daar werden op 22 december 6000 vogels geruimd. Momenteel is Dierenhandel Hoogendoorn nog gesloten en is het team drukdoende met verdriet verwerken en het schoonmaken en ontsmetten van het bedrijf. Tijdens deze periode mogen er geen klanten of bezoekers worden toegelaten op het terrein. Op de website staat te lezen: “Het is erg heftig wat er allemaal gebeurd is, gelukkig hebben we mogen ervaren dat we er niet alleen voor stonden. De hulp die wij van alle kanten aangeboden kregen is overweldigend, daar word je stil/klein van.” Dibevo-medewerker drs. Gerrit Hofstra probeerde de medewerkers van dit bedrijf zo goed mogelijk bij te staan. “Het was heftig en emotioneel”, vertelt hij. “We wensen iedereen bij Dierenhandel Hoogendoorn heel veel sterkte toe. De hoop is dat het bedrijf halverwege maart weer klanten en bezoekers kan ontvangen.”

Landelijke maatregelen

De landelijke maatregelen zijn alleen nog van toepassing op risicovogels (zie kader).

- Ophokplicht en afschermplicht: er geldt een ophok- en afschermplicht voor risicovogels. Dit geldt voor bedrijven die vogels houden voor de productie van vlees en eieren; bedrijven die vogels fokken die in het wild worden uitgezet. De ophokplicht geldt **niet** voor houders en handelaars in hobbydieren. Eigenaren van hobbyvogels, die als risicovogel zijn genoemd, moeten voorkomen dat de dieren in contact komen met wilde (water)-vogels of met vogelpoep. Bijvoor-

beeld, door de dieren onder te brengen in een ren of volière. Dit geldt ook voor dieren-tuinen en kinderboerderijen.

- Bezoekersregeling: de bezoekersregeling geldt op landelijk niveau alleen voor risicovogels. Het verbod om mensen die niet noodzakelijk zijn voor de verzorging en de gezondheid van de dieren, toe te laten tot de vogelverblijfplaatsen geldt ook voor hobbyhouders en handelaars. Het verbod op tentoonstellingen geldt op landelijk niveau alleen voor risicovogels.

Extra regels binnen het beschermingsgebied

Bij een nieuwe uitbraak wordt direct een nieuw beperkingsgebied (tienkilometerzone) vastgesteld. Indien het besmette bedrijf geruimd is en er geen nieuwe gevallen in het gebied zijn aangetoond kan een beschermingsgebied ook worden opgeheven. De meest recente informatie kun je vinden op bit.ly/vogelgr

Zoeterwoude, Stolwijk, Boven-Leeuwen, Kleve

- Vervoersverbod: rond de besmette bedrijven is een beschermings- en toezichtsgebied ingesteld. In dit gebied geldt een vervoersverbod voor pluimvee, eieren, pluimveemest en gebruikt strooisel.
- Bezoekverbod: buitenstaanders mogen geen vogelverblijfplaatsen bezoeken. Ook is het voor buitenstaanders verboden het erf te bezoeken van een bedrijf waar vogels gehouden worden. Alleen voor bijvoorbeeld een dierenarts geldt een uitzondering.
- Het is verboden om pluimvee en watervogels van verschillende eigenaren op één plek samen te brengen of tentoon te stellen. ←

Besmettingen sinds 15 december

Naast Dierenhandel Hoogendoorn (in het éénkilometergebied lagen geen andere pluimveebedrijven) zijn sinds 15 december bij de volgende vijf bedrijven in Nederland vogelgriepbesmettingen vastgesteld:

- 17 december bij een vleeseenden-bedrijf in Kamperveen. In het éénkilometergebied lag een ander pluimveebedrijf dat preventief is geruimd.
- 18 december bij een biologisch leg-hennenbedrijf in Hiaure in Friesland. In het éénkilometergebied lagen geen andere pluimveebedrijven.
- Op 19 december werd een vermeerderingsbedrijf voor vleeskuikens in Boven-Leeuwen in Gelderland besmet. In het éénkilometergebied lagen drie andere pluimveebedrijven die preventief zijn geruimd.
- Op 25 december is vogelgriep vastgesteld bij een eindlegbedrijf in Zoeterwoude. In het éénkilometergebied lag een vleeskuikenbedrijf dat preventief is geruimd.

Risicovogels:

Pluimvee, watervogels of loopvogels, in gevangenschap gehouden of gefokt. Loopvogels: Struisvogels, nandoes, kasuarissen en emoes en kiwi's. Watervogels: zwanen, ganzen, eenden, duikers, aalscholvers, reigers, ooievaars, ibissen, flamingo's, futen, kraanvogels, rallen, steltlopers, meeuwen en sterns.

VIGOR & SAGE

De start van VIGOR & SAGE, producent van premium voeding voor honden en katten, werd ingeluid tijdens Interzoo 2016. Dibevo had een gesprek met Harry Strobelt, countrymanager voor Duitsland en Nederland.

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO'S: VIGOR & SAGE

Wie of wat zit er achter het merk VIGOR & SAGE en wat is hun bedoeling?

Harry Strobelt: "Wij zijn een Duits bedrijf met Noorse investeerders. Wij hebben ruim twintig jaar ervaring met de productie van premium huisdiervoeding. Onze voeding wordt in Nederland geproduceerd en alle grondstoffen kopen wij in binnen Europa. Wij gebruiken alleen de beste ingrediënten en waardevolle kruiden waarmee wij een natuurlijke en uitgebalanceerde, complete voeding op de markt brengen – natuurlijk graanvrij. Ons doel is om VIGOR & SAGE succesvol in de Europese markt te zetten. We denken daarmee goed op weg te zijn: sinds Interzoo is ons merk in zo'n twintig landen verkrijgbaar."



Harry Strobelt

Hoeveel mensen werken er bij jullie?

"Wij zijn gevestigd in Moers, Duitsland. Daar werken momenteel tien mensen. In België, Nederland, Frankrijk en Noorwegen ongeveer dertig, dus in totaal hebben we circa veertig medewerkers. In sommige Europese markten

worden onze producten al gedistribueerd, in andere landen hopen we op korte termijn actief te zijn."

Het lijkt een trend te worden dat consumenten heel nauwkeurig kijken naar de ingrediënten van de voeding voor hun dier. Hoe gaan jullie daarmee om?

"Wij hebben de eetgewoonten van honden en katten onderzocht. Van nature zijn onze honden en katten roofdieren en vleeseters. In het wild hadden zij voeding nodig met hoogwaardige proteïnen. Hun dagelijks menu moest ze in staat stellen om te jagen en om zichzelf te verdedigen tegen andere roofdieren. Net als nu hadden ook de voorouders van onze honden en katten last van vacht- en huidproblemen, hun spijsvertering, problemen met ontlasting en andere gezondheidsproblemen. Vaak werden problemen veroorzaakt door verwondingen of oververmoeidheid. Net als onze eigen voorouders, aten die honden en katten dan kruiden om weer beter te worden. Vandaag de dag combineert VIGOR & SAGE deze oude wijsheid met moderne wetenschap. Wij creëren smaakvolle recepten, verrijkt met kruiden. Deze holistische bena-

dering heeft geleid tot een lijn met complete voedingen. *The full force of nature* voor het lichamelijke en geestelijke welzijn van honden en katten."

Jullie producten vallen op door de namen van de kruiden als Ginseng, Lotus Leaf en Lily Root. Spelen jullie hiermee in op de wensen van de consument?

"Indirect wel, maar wij richten ons meer op de basis, dus op gezonde voeding voor huisdieren. Daarmee zijn wij meer bezig dan met trends."

Jullie verpakking ziet er niet uit als 'normale' honden- en kattenvoeding. Waarom maakten jullie die keuze?

"Wij hebben veel energie gestopt in een ontwerp maken dat een echt premium uitstraling heeft. Daardoor onderscheidt onze voeding zich niet alleen door de ingrediënten maar ook vanwege de verpakking."

Hoe reageerden de Amerikaanse retailers op het merk VIGOR & SAGE?

"Zeer positief. De winkeliers staan open voor onze producten vooral ook omdat wij een echt USP (unique selling point) hebben. Wij ondersteunen winkeliers met POS (point of sales)-materiaal. Dat wil zeggen promotie in winkels, het beschikbaar stellen van displays of monsters. Verder doen wij niet aan minimum te bestellen hoeveelheden en rekenen we geen vrachtkosten. We werken met een aantrekkelijke marge en geven verkoopondersteuning door heel Europa. Momenteel richten we ons op Nederland, Duitsland en Oostenrijk. Ook hopen we binnenkort voet aan de grond te krijgen in België en Zwitserland." ←

Voor meer informatie over VIGOR & SAGE-producten: vigornsage.com, info@vigornsage.com



VISZIEKTEN

Kijken, kijken en nog eens kijken



Hoe goed je er ook voor zorgt, vissen worden soms ziek. Hoe ga je in de dierenspeciaalzaak om met zieke vissen? Wat kun je zelf doen om ze beter te maken en vooral: (hoe) kun je voorkomen dat vissen ziek worden?

Het *Dibevo-Vakblad* vroeg het aan Hans Kiers.

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO: SHUTTERSTOCK

Hans Kiers is coördinator sales bij Ruinemans. "Ik ben een groot deel van de dag bezig met het beantwoorden van vragen van winkeliers", vertelt hij. "Ook over gezondheidszaken en zieke vissen. Als er iemand belt met een dergelijk probleem, dan is het eerste wat ik vraag: 'Wat heb je gedaan met de vissen sinds ze in je winkel zijn?' Het is belangrijk om te weten wat de waterwaardes zijn, hoe de vissen zijn overgewend, wat de temperatuur van het water is en vooral ook: wat doen de vissen, wat doen ze niet en wat zie je aan de dieren?"

Elke dag een rondje

Hans: "Zie jij pas dat er een probleem is als de vissen wit zijn van de schimmel? Of neem je elke dag de tijd om een rondje langs je bakken te lopen? Wanneer een winkelier 's morgens het licht aandoet, om twaalf uur wat eten erin gooit en verder niet naar de vissen omkijkt, is de kans groot dat een klant hem er om vier uur op wijst dat er vissen dood zijn. Ik vind dat je dat niet kunt maken: zo ga je niet met levende dieren om. Wanneer jij 's morgens een rondje door je winkel loopt hoor je te zien dat een vis ziek is, of dat hij bij wijze van spreken zijn neus heeft gestoten. Kijken doe je niet alleen 's morgens tijdens het eerste controlerondje maar de hele dag door.

Zwemt alles nog normaal? Komen de vissen naar je toe? Zijn ze levendig en nieuwsgierig? Gedragen ze zich zoals ze zich horen te gedragen?

Een wit stipje of schimmel is goed te behandelen, verzoersiektes zijn in de regel heel eenvoudig te bestrijden, daar kun je binnen een week vanaf zijn. Als je het maar op tijd ziet en er op tijd bij bent!

Soms vertelt een winkelier ons bijvoorbeeld dat de vissen levend aankwamen in de winkel en dat er drie omvielen toen hij ze losliet. Dan weet je dat er 'iets' niet in orde is met het water. Vaak komen we er telefonisch wel uit, maar als het nodig is gaan we bij de winkelier langs om te kijken wat er aan de hand is."

Water aan de hand is

De spatie die hierboven ontbreekt, is expres, want heel erg vaak is 'het water' aan de hand als er visproblemen zijn. Hans: "De gezondheid van de vissen valt of staat met de kwaliteit van het water. Er zijn winkels waar een groot deel van het water elke dag automatisch wordt ververs. Dat is voor de vissen geen goede zaak want die zwemmen constant in vers leidingwater. Door een goede installatie stroomt warm water, een slechte werkt met koud en ook dat is niet goed voor de vissen. Ik raad aan de waterwaardes minimaal eens per week te testen."



Sluierstaartenverhaal

Hans: "Ik hoorde van een winkelier een verhaal over een klant met zijn sluierstaarten. Die had een mooi aquarium gekocht met een filter. Hij wist precies hoe en wat hij moest voeren, had van de winkelier geleerd hoe hij het water moest verversen en het filter moest schoonmaken. En toch lukte 't hem niet om zijn vissen in leven te houden. Toen de winkelier ging doorvragen, vertelde die klant inderdaad dat hij verschillende malen per dag kleine beetjes voerde, de waterwaardes controleerde en een kraakhelder aquarium had. Maar wel vond hij het een beetje zielig voor de vissen dat ze in zo'n klein bakje moesten zwemmen. Daarom liet hij op zaterdag het bad vollopen, zodat ze daar een uurtje in konden zwemmen..."

Geen potje jam

Hans: "Ziektes die in de winkel regelmatig voorkomen maar ook bij consumenten thuis, zijn bijvoorbeeld witte stip, schimmel, vinrot of peperstip. Eigenlijk zijn dat aandoeningen die veroorzaakt worden door een slechte conditie van de vis. Een vis die lang onderweg was, krijgt stress en daardoor wordt hij vatbaarder voor ziektes. Stel dat jij in de winkel de deur open hebt staan en het wordt buiten kouder. Gezonde vissen zullen zich daardoor niet van de wijs laten brengen, maar als er een paar in minder goede conditie zijn, kan zoiets ze ziek maken. Kijk, een vis is geen potje jam: hij kan sowieso ziek worden, maar zeker onder invloed van de stress – wat reizen met, en het verplaatsen van vissen nu eenmaal met zich meebrengt – loop je een risico."

Veel werk

Vissen die bij de groothandel binnenkomen gaan een week in quarantaine. Hans: "Als winkeliers vissen krijgen, kunnen

ze die daarom in principe direct doorverkopen. De eerste controleperiode na import hebben de vissen bij ons doorlopen. Maar als een winkelier zelf importeert, is dat een ander verhaal. Soms hoor ik van winkeliers dat ze maar twee of drie keer per week voeren. Dat doen ze om te voorkomen dat het water vervuult, maar voor de conditie van de vissen is zo weinig voeren niet goed. Een vis is net een mens: hij heeft voeding nodig om gezond te blijven. Wanneer jij honger hebt krijg je ook stress! Elke dag voeren is veel beter, maar geef dan wel aangepaste hoeveelheden. Bij ons krijgen de vissen vijf keer per dag eten, maar dan wel steeds een heel klein beetje. Zo zorg je ervoor dat ze zoveel mogelijk weerstand krijgen. Inderdaad: dat is arbeidsintensief. Het is minder werk om twee keer per week een grote hoeveelheid in het water te gooien. Maar weet wel: vissen in je aquarium die niet gezond of zelfs ziek zijn, dat is ook veel werk!"

Paniek zaaien

Volgens Hans is de meest gemaakte fout wanneer er een visziekte wordt vastgesteld: paniek zaaien. "Vaak beginnen mensen dan van alles door elkaar in het water te gooien, terwijl het echt voldoende kan zijn om bijvoorbeeld de temperatuur van het water wat te verhogen. Angst is een slechte raadgever en in paniek gaan handelen, is het slechtste wat je kunt doen. Ik hoor het echt hoor, dat een

winkelier zegt: 'Ik heb er wat zout ingegooit, Femsee en Exit en daarna nog wat eSHA 2000. Dan zal het wel overgaan.' Neem maar van mij aan: met zo'n behandeling gaat het niet over, dan vergiftig je je vissen."

Overwennen

Hans: "Wat veel gebeurt, is dat klanten vissen mee naar huis nemen, thuis doen ze het zakje open en laten ze de vissen los in het aquarium. Het is zaak om als winkelier aan de klant te vertellen dat dat niet handig is. Het is erg belangrijk om een vis te laten wennen aan zijn nieuwe omgeving. Plompverloren loslaten kan ervoor zorgen dat hij doodgaat. Het water in het zakje is anders dan het water in jouw bak, de waterwaardes verschillen, de temperatuur is anders. Als wij hier importvissen in een bak doen, doen we twee uur over het overwennen. Meng het water uit de zak beetje bij beetje met water uit het aquarium en trek daar tijd voor uit. Zeker een halfuur tot drie kwartier." ←



Als specialist wil je maar een paar dingen:

- je wilt het beste verkopen
- je wilt achter je product kunnen staan
- je wilt een goede marge
- je wilt een exclusief product

Als u ook deze mening bent toebedeeld, dan wordt het tijd om Comfort Bedding op te nemen. Een uitstekende bodembedekking met tevreden klanten als gevolg. Klanten die bij u terug komen omdat u een exclusief product verkoopt. Klanten die bij u terug komen omdat ze uitermate tevreden over Comfort Bedding zijn. En als het product er ook nog eens erg fris uit ziet, dan is dit een directe aanwinst voor uw winkel. Informeer naar de verkoop mogelijkheden!

Comfort BEDDING

www.comfortbedding.eu

Distributeur: Wielink Diervoeders BV
of mail naar: sales@cottonbedding.info

tel.: 038-3327686
tel.: 06-37279564



DIBEVO-VAKBEURS 2017

8 en 9 oktober - Broodfabriek Rijswijk

Btw op een trimbeurt: waarom geen 6%?

Steeds vaker krijgt Dibevo vragen binnen hoe het toch kan dat het knippen van een dier belast moet worden met 21% btw en het knippen van een mens met 6% btw. De dienst die je levert is toch precies dezelfde, dus waarom moet er dan toch het algemene tarief worden berekend? Wij zijn er nog eens ingedoken en vertellen je graag hoe het zit.

TEKST: HENK VAN HOUWELINGEN

Btw is de belasting die je moet betalen over de omzet. Je berekent de btw over de prijs van je dienst en doet per maand, kwartaal of jaar aangifte en betaalt de btw.

De btw die je zelf over zakelijke kosten hebt betaald mag je aftrekken.

Als je in een jaar minder dan € 1.883,- btw moet betalen, dan kun je in aanmerking komen voor belastingvermindering. Als je gebruik kunt maken van de kleine ondernemersregeling, hoeft je zelfs helemaal geen btw te betalen. Als je in een jaar minder dan € 1.345,- aan btw moet betalen, dan hoeft je ook geen btw te betalen en als je verwacht dat dat de komende jaren zo blijft, dan kun je ook ontheffing voor administratieve verplichtingen aanvragen.

Er zijn drie btw-tarieven vastgesteld. Het algemene tarief van 21%, het verlaagde tarief van 6% en de vrijstelling. In dat geval is de btw 0%. De btw-vrijstelling is niet aan de orde, dus dat laten we voor wat het is.

Uitzondering

Het is belangrijk om te weten dat de 6% een uitzondering is. Dus iedereen berekent 21% tenzij het in de wet is geregeld als uitzondering. Het kappersvak is uitgezonderd en valt onder het tarief van 6%. Als je in de wet zelf kijkt, dan zie je niets over een trimsalon, maar kijk je in de toelichting van tabel 1 van de wet, dan kun je het volgende lezen: Het verzorgen



van haar van (huis)dieren (zoals het trimmen van honden) valt buiten het begrip 'diensten die door kappers als zodanig worden verricht'. De redenering is als volgt: Het hebben van een dier is een eigen keuze, een luxe dus, en daarvoor is het niet nodig om maatregelen (verlaging btw) te nemen. Er is dus duidelijk onderscheid gemaakt tussen mensen en dieren. Want ook voor het eten voor gezelschapsdieren geldt hetzelfde basisprincipe. Sommige diervoeders worden gebruikt voor dieren die ook door mensen worden gegeten. Die diervoeders zijn soms uitgezonderd en vallen onder de uitzondering van 6%.

De toekomst

Is dat niet te veranderen? In theorie wel. Je moet daarbij wel bedenken wat de basis is om btw op arbeidsintensieve diensten te verlagen: meer mensen aan het werk helpen. Daarom vallen kappers onder dit tarief want dat vak wordt gezien als een arbeidsintensieve dienst. Een EU-land (het is EU-regelgeving) moet dan in het beraad van de EU-ministers van Financiën een dergelijk verzoek inbrengen. Dat verzoek moet onderbouwd zijn met een door RA-accountants verricht onderzoek naar de precieze omzetten van de betrokken branche en de omvang. Vervolgens moet er onderzoek worden verricht naar wat de gevolgen zijn op de arbeidsmarkt van het verlagen van het tarief. Dus, hoeveel mensen komen erbij door het verlagen van de kosten van de dienst op de loonlijsten van trimsalons of dierenpensions. De omvang van de sector in omzet wordt daarbij meegewogen. Als deze onderzoeken worden losgelaten op de omzet en situatie van trimsalons of dierenpensions – en wat betekenen die in relatie tot de totale omzet in de dienstverlenende sector – is het al snel duidelijk dat een minister van Financiën van welk land dan ook, er niet voor te porren zal zijn dit te verdedigen. Het gaat immers om bedragen en aantallen die in het grote geheel van de economie en arbeidsmarkt van een land minimaal zijn. ➔

ALLES VOOR EEN STRESSVRIJE OVERTOCHT

Vandaag besteld, morgen niet in huis



Als een goudvis ondersteboven in zijn bak drijft, is zijn volgende bestemming vaak het riool via de toiletpot. Bij vissen wordt het niet altijd even nauw genomen met het dierenwelzijn. Hoe anders is dat bij twee van de grootste aquariumvissengroothandelaren in Nederland.

TEKST: NIENKE OORT | FOTO'S: NIENKE OORT EN DE JONG MARINELIFE

Arie de Jong (61), eigenaar van De Jong Marinelife B.V., en Frank de Goey (49), directeur en mede-eigenaar van Ruinemans Aquariums B.V., verdienen hun brood met de handel in respectievelijk zoutwatervissen en zoetwatervissen. Samen bevoorraden ze dierenwinkels en tuincentra (Ruinemans iets meer dan De Jong Marinelife) en leveren ze aan openbare aquaria en dierentuinen in Europa en Rusland (De Jong Marinelife wat meer dan Ruinemans). Voor hen is het dus van wezenlijk belang dat 'hun handel' goed verzorgd wordt en in perfecte gezondheid verkeert.

Met zijn De Jong Marinelife B.V., gevestigd in Spijk, heeft Arie de Jong (61) een uniek concept handen. Hij is de grootste leverancier van zeewatervissen en koraal in Europa en misschien wel van de wereld. Behalve dat zijn bedrijf bijzonder is – er zijn altijd rond de 25.000 dieren van ongeveer duizend soorten op voorraad, verdeeld over duizend aquaria die weer opgedeeld zijn in vierduizend compartimenten – is Arie dat zelf ook. Als klein kind groeide hij op in de onderneming van zijn ouders, toen nog (1958) aquariumspeciaalzaak Scalare geheten. "Ik ben van jongs af aan altijd met vissen en aanverwante zaken bezig geweest. Door al die jaren ervaring kan ik wel zeggen dat ik aardig wat kennis heb vergaard", zegt hij bescheiden, want waarschijnlijk zijn er weinig mensen op de wereld die meer van zeedieren weten dan hij.

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. Dit artikel is deel 4 uit de serie.





Frank de Goey: "Wij gaan expres niet mee in de online trend 'vandaag besteld, morgen in huis'. Dat komt de dieren niet ten goede."



Arie de Jong: "Elke dag loop ik rond 18.00 uur de vloer op en kijk ik alle aquaria en elke vis die erin zwemt na."

Stressvermindering

Zo ontdekte De Jong, in combinatie met onderzoeken van de universiteiten Utrecht en Gent, dat haaien meningitis (hersenvliesontsteking) kunnen krijgen van een te hoog stressniveau, dat veroorzaakt kan worden tijdens transport. Door goed na te denken, alle kennis van de afgelopen jaren te combineren, ontdekte Arie dat als het zuurstofgehalte in de watertanks van de vrachtwagens verhoogd wordt van 100% naar bijvoorbeeld 160%, de vissen niet of nauwelijks nog stress ervaren. Dit is later ook wetenschappelijk onderbouwd door de verschillende instellingen en universiteiten. Inmiddels heeft De Jong een eigen wagenpark bestaande uit speciaal ingerichte vrachtwagens. Deze beschikken over aparte watertanks, waarbij onafhankelijk van elkaar de temperatuur en het klimaat geregeld kan worden.

“En zo heb ik nog wel een aantal ontdekkingen gedaan. Het nadeel is alleen dat alle kennis in mijn hoofd zit en niet op papier staat. Nu mijn zoon en dochter in de nabije toekomst de zaak overnemen, is dat niet handig. Dus werk ik nauw samen met onze bioloog die mijn kennis, ervaring en bevindingen wetenschappelijk onderbouwt en vervolgens documenteert”, aldus de eigenaar.

Omdat De Jong zo betrokken is, vindt hij het wel eens moeilijk te verkroppen dat de passie bij sommige houders van een aquariumspeciaalzaak ontbreekt. “Tot voor kort mocht iedereen zo starten, terwijl een zeewateraquarium veel kennis en inlevingsvermogen vergt. Vroeger waren het echt alleen de bevlogen mensen die zich bezighielden met dit soort zaken. Gelukkig begint dat weer te veranderen



Familie De Jong, vroeger en nu.

mede door toedoen van Dibevo: vorig jaar is het besluit ‘Houders van Dieren’ ingegaan. Elke verkoper van deze dieren moet nu voor 2020 zijn vakbekwaamheidspapieren halen. Nieuwe bedrijven moeten ze meteen hebben.”

Ingenieur

Frank de Goey heeft een compleet andere achtergrond dan zijn collega. Hij werkte in de auto-industrie in Engeland. Ruinemans Aquarium B.V. in Montfoort wordt dus niet gerund door iemand met een dierenhart, maar door een ingenieur. Komt dat het dierenwelzijn wel ten goede? Jazeker!

“Ik zat al wat jaartjes in het buitenland, maar kom oorspronkelijk uit Montfoort. De oude Ruinemans, die zijn bedrijf hier gevestigd had, hoorde van mijn bestaan. Het bedrijf was midden jaren negentig een beetje vastgelopen en er moest iets gebeuren. Toen dacht hij aan mij. Op zulke momenten merk je hoe klein Montfoort is”, lacht De Goey.

De Goey werd in 1997 aangesteld als directeur. “Ik ben meteen aan de gang gegaan met innoveren en investeren. Daardoor hebben we nu een hal met een perfecte klimaatbeheersing en hergebuiken we het grootste gedeelte van tienduizenden liters water die we dagelijks nodig hebben. Ook heb ik mij gestort op meer verkoop”, vertelt de mede-eigenaar.

Dit heeft ertoe geleid dat Ruinemans tegenwoordig een gestroomlijnd afnemersnetwerk heeft opgebouwd. “We streven er altijd naar dat de vissen binnen 24 uur in hun nieuwe aquarium zitten. We verpakken de vissen dat ze het





goed 48 uur uithouden, maar die tijd gebruiken we liever niet. Onze afnemers weten dus ook dat ze op een vaste dag moeten bestellen en op een vaste dag geleverd krijgen. Wij gaan expres niet mee in de online trend 'vandaag besteld, morgen in huis'. Dat komt de dieren niet ten goede."

De ingenieur had dan in eerste instantie misschien niets met vissen, dat is nu wel anders. "Natuurlijk ga je er vanzelf affectie mee krijgen. Maar doordat ik een industriële achtergrond heb, bedenk ik ook handigheden die automatisch goed zijn voor zowel de dieren als voor het bedrijf."

Ronde hoeken

Zo bedacht De Goey een registratiesysteem waarin altijd precies terug te vinden is uit welk aquarium welke vis afkomstig is. Als er dan een bacterie, ziekte of parasiet gevonden wordt, is de bron snel te achterhalen. Ook geeft hij de ruimte om andere goeie ideeën uit te voeren, zoals de plastic zakken waarin de vissen vervoerd worden, van ronde hoeken voorzien. "Als je een gevulde zak neerzet, vouwen de hoekjes vaak om. Als daar dan net een vis tussen zit, overleeft hij het transport niet. Door de hoekjes rond te maken, kunnen de vissen niet meer klem komen te zitten. Een kleine maar lucratieve verandering", zegt hij.

De Goey is dan misschien zelf geen 'vissenmens', het personeel dat rondloopt heeft wel affiniteit met de waterdieren. "We willen hier mensen hebben rondlopen die graag met vissen bezig zijn en het liefst een opleiding in dierv verzorging hebben. Maar we leiden hier intern ook op. De diehard-hobbyist vindt hier geen baan, want die kan uren naar een visje staan kijken, dat schiet niet op", lacht De Goey. Behalve dat het betrokken personeel de vissen dagelijks controleert, heeft het bedrijf ook twee dagen in de week een dierenarts met een speciale vis-achtergrond rondlopen.

Kwekerijen

In beide ondernemingen wordt niet zelf gekweekt. Alles wordt geïmporteerd. De Jong: "Wij doen dat vooral om geen broodroof te plegen. In Indonesië en op de Filipijnen leven

"Een guppy plant makkelijk voort, maar als je er honderden per maand nodig hebt, is dat toch even een andere tak van sport"

miljoenen mensen van de vangst en kweek van vissoorten en koraal. Zij zijn daar goed in, wij in ze te transporteren. Schoenmaker, blijf bij je leest, zeg ik dan."

Ook bij Ruinemans wordt de voorraad vooral aangevuld met behulp van kwekers. "Een guppy plant makkelijk voort, maar als je er honderden per maand nodig hebt, is dat toch even een andere tak van sport", legt De Goey uit. Wel wordt er levend voer gekweekt. "Sommige vissen gedijen zoveel beter op levend aas. Dan kunnen we wel potjes gedroogd voer gebruiken, dat is namelijk veel makkelijker, maar onze afnemers zijn veel meer tevreden met gezonde sterke vissen. Dus zorgen wij daarvoor."

De bedrijven zijn ook heel kritisch naar hun leveranciers. De Goey: "We hebben wekelijks contact met onze leveranciers uit de 25 landen waaruit we importeren. De lijnen zijn kort en als er iets mis is, communiceren we dat direct."

De Jong heeft ook nog eens de voorkeur voor gekweekte vissen ten opzichte van wildvang. "Voor wildvang wordt, met name in armere landen, nog wel eens het 'hulpmiddel' cyanide gebruikt. Dat gif wordt in het water gegooit en dan kunnen alle bedwelmde vissen zo gepakt worden. Maar dat is niet de manier van werken waar wij mee geassocieerd willen worden."

Als directeur heeft hij de naam van De Jong Marinelife B.V. hoog te houden, al is het maar voor zijn zoon en dochter die klaarstaan om het roer over te nemen. Maar aan het einde van de dag, verdwijnt de zakelijke pet in de bureaula en neemt het hobbyhart het over. "Elke dag loop ik rond 18.00 uur de vloer op en kijk ik alle aquaria en elke vis die erin zwemt na. Op de allereerste plaats omdat ik dat leuk vind en er oprecht van geniet. Maar daarnaast zie ik het ook direct als er één tussen zit die niet in orde is en meestal weet ik ook direct wát er niet goed is. Dan kan er meteen ingegrepen worden en zo voorkomen we ziektes in het bedrijf. Maar inderdaad, dat rondje is elke dag het kroontje op mijn werk", zegt De Jong vol trots. ➔

OFI SECRETARY GENERAL PAUL BAKUWEL

“Als je dieren verkoopt, moet je dieren leuk vinden. Of ander werk gaan doen.”



OFI (Ornamental Fish International) – de internationale brancheorganisatie voor de siervisindustrie – telt ongeveer 200 leden in ruim 45 landen. Ook Dibevo is OFI-lid, en de boekhouding en het opstellen van de jaarstukken van OFI wordt uitgevoerd door Dibevo in Amersfoort. In een special over aquaristiek mag een interview met OFI's secretary general niet ontbreken; het *Dibevo-Vakblad* sprak met Paul Bakuwel.

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO'S: JANINE VERSCHURE EN PAUL BAKUWEL

Paul Bakuwel is een behoorlijke globetrotter. Na het afronden van zijn studie visteelt woonde en werkte hij jarenlang in Suriname. Hij en zijn vrouw kregen kinderen en vervolgens woonde het gezin 'gewoon' in Nederland en werkte Paul bij Ruinemans Aquarium. Toen Pauls echtgenote werd benoemd tot ambassadeur in Soedan besloot hij met haar mee te gaan, naar een land waar echt 'alles anders' is.

Dierenwinkel in Soedan

“Ten eerste is het er warm!”, lacht Paul. “Heel erg warm. Het houden van huisdieren is niet te vergelijken met de situatie in bijvoorbeeld Nederland. Soms zie je dat Soedanezen een hond hebben maar meestal leeft die niet in huis. Vissen worden er eigenlijk nauwelijks gehouden, mensen hebben daar simpelweg de mogelijkheden niet voor. Een tijd geleden zag ik voor de allereerste keer een dierenwinkel in Soedan. Die was piepklein; echt letterlijk zo groot als een telefooncel en zat

propvol met voer en benodigdheden – vooral voor vogels.”

Welzijn

Zo'n beetje zijn hele leven al woont en werkt Paul Bakuwel met siervissen, en de aquaristiek blijft hem boeien. “Het mooie eraan is dat je op een beperkt oppervlak, in een klein wereldje, een biotoop kunt creëren die geschikt is voor het dier dat je wilt houden. Dat, in combinatie met mijn fascinatie voor water, is de reden dat ik de aquaristiek nog steeds zo mooi vind.” Met de woorden 'biotoop die geschikt is' pakt Paul direct een onderwerp bij de oren dat we willen aanroeren: welzijn. “Dierenwelzijn wordt steeds meer een factor en dat is een goede zaak”, zegt Paul. “25 jaar geleden werden zaken als 'normaal' gezien waarvan we nu vinden dat het niet meer kan. De goudvissenkomp, bijvoorbeeld. In Nederland is die nu echt wel op zijn retour. Vissenkompers hebben het veld geruimd, goudvissen worden nu gewoon in vierkante aquaria gehouden. Onder andere in Azië heb-



Paul Bakuwel

Alex Ploeg

Paul Bakuwel is de opvolger van dr. Alex Ploeg. Voormalig secretary general van OFI en Dibevo-adjunct-secretaris Alex Ploeg overleed in 2014. Hij, zijn vrouw en zoon waren slachtoffers van de vliegcrash met de MH17 boven Oost-Oekraïne.

ben mensen andere ideeën over het houden van dieren en over welzijn. Daar vind je nog volop vissenkommen, maar ook bijvoorbeeld getatoeëerde vissen. In Nederland kun je dat vandaag de dag niet meer voorstellen. Ik vind echt: als je in deze branche werkt moet je op zijn minst een deel van de passie voelen, waarmee de consument kijkt naar zijn dieren. Ook als je vissen verkoopt. Je moet dieren leuk vinden. Elke ondernemer heeft een zorgplicht voor de dieren die hij verkoopt. Als je daar moeite mee hebt, kun je beter ander werk gaan doen."

Zuinig op eigen omgeving

Paul: "Er zijn – in het verre buitenland – mensen afhankelijk van deze branche. Mensen die anders nauwelijks bestaansmogelijkheden hebben. Stel je een man voor in bijvoorbeeld Azië, Zuid-Amerika of Afrika, die in het water naast zijn huis siervissen vangt en die vervolgens verkoopt. Als die man dat niet meer mag, moet hij op zoek naar een andere vorm van broodwinning. In Suriname, waar ik lang gewoond heb, kun je dan in het tropisch woud bijvoorbeeld terecht als houtkapper of goudwerker. Geloof mij: dan is de siervishandel een vorm van broodwinning die beduidend minder schadelijk is voor het milieu en de omgeving van die man.

Ik heb jarenlang samengewerkt met een kleine siervishandelaar in Afrika. Heel kleinschalig vangt hij vissen uit de omgeving waar hij zelf woont en die exporteert hij. Zo'n man kan een boterham verdienen dankzij zijn eigen omgeving. Wereldwijd zijn er heel veel mensen zoals hij. Ze zijn erbij gebaat dat hun omgeving geschikt is en blijft om siervissen te vangen. Als het water vervuult of ze vissen alle siervissen eruit, dan is het einde verhaal voor hun broodwinning. Iemand die zijn boterham kan verdienen vanuit en dankzij zijn eigen omgeving, zal eerder geneigd zijn om die omgeving te beschermen. Zeker als het gaat om kleinschalige handel. Wildvang van siervissen is kleinschalig, dat geldt voor de hele siervishandel. Zeker als je het vergelijkt met de handel in consumptievissen." Paul wijst om zich heen, in het kantoor van Joost de Jongh waar we zitten te praten. "Als je de vangst van consumptievissen zou vergelijken met deze kamer", zegt hij. "Dan zou



Dierenwinkel in Soedan, niet groter dan een telefooncel.

die tot het dak gevuld zijn met vissen. Stel je in de hoek een stuk of zes visjes voor: dat is de siervisindustrie."

Verschillen

Op de vraag of er wereldwijd veel verschillen zijn in de aquaristiek zegt Paul: "In Amerika zie je wel vaak andere vissen dan in Europa. Daar moet alles groot zijn, ook de siervissen. Zo is er in Amerika relatief veel vraag naar grote cichliden en grote aquaria. Bij ons zie je toch nog steeds wel de trend naar kleine bakken, design en vooral ook mooi beplante aquaria.

In Amerika werken ze – meer dan bij ons – met kunstmatige materialen of steen. Daar zie je minder planten in aquaria dan bij ons. Ook in China zie je nog steeds veel kunststof en harde kleuren. Maar toen ik daar onlangs was, zag ik op de beurs toch ook wel dat er een groeiende belangstelling is voor het mooi aankleden van een bak, voor planten en voor aquascaping."

Op zijn gat

Paul vertelt dat hij wel degelijk het gevoel heeft dat de aquaristiekbranche minder geleden heeft onder de crisis dan veel andere takken van sport. "Als het economisch minder gaat, zijn mensen geneigd zich meer terug te trekken in hun eigen omgeving", vertelt hij. "Hun huis en de geborgenheid die dat met zich meebrengt wordt dan belangrijker: mensen zijn meer geneigd te investeren in hun eigen omgeving dan in bijvoorbeeld een vakantie of een nieuwe auto. Dan merk je dat de verkoop van siervis in zo'n periode zeker niet tegenvalt. Zeker zul je zien dat mensen zich beperken tot minder exclusieve bakken en goedkopere vissen om de kosten te drukken, en ik geloof ook zeker dat veel winkeliers het moeilijk hadden. Maar het is niet zo dat de markt op zijn gat lag tijdens de crisis." ←

Copyright op vissen

In het *OFI-Journal*, het tijdschrift van de internationale branchevereniging van de siervisindustrie, staat dat je het *Nagoya Protocol over Access to Benefit Sharing* (ABS) kunt vergelijken met copyright dat bijvoorbeeld op dvd's rust. Als je een film huurt of koopt is het niet de bedoeling dat je kopietjes gaat maken en die verspreidt. De eigenaar van het copyright op die dvd heeft recht op het geld dat er met de verkoop van zijn hersenspinsel verdiend wordt. Dat zou je kunnen doortrekken naar bijvoorbeeld koraal en siervissen. Voluit heet het Nagoya Protocol 'The Nagoya Protocol on access to genetic resources and the fair and equitable sharing of benefits arising from their utilization'. Eerlijke verdeling; altijd prima, zou je denken. Maar het zou best eens kunnen dat dit protocol aangewend wordt om landen waar bepaalde vissoorten oorspronkelijk vandaan komen, geld te laten ontvangen als er elders met die vissen gekweekt wordt. "Zie het maar als een soort van licentie" zegt Paul Bakuwel. "Het is zeker zo dat dit protocol het land van herkomst van bijvoorbeeld een veelgegeten aardappel, veel meer oplevert dan de rechtmatige 'eigenaar' van een siervis. Maar veel landen zullen het zeker de moeite van het proberen waard vinden. Het is nog lang niet zover maar de mogelijkheid bestaat dat er in de toekomst 'copyright' betaald wordt op bepaalde soorten kweekvis en koralen."

Er is er hier maar één de baas...



Als Catharina Verduijn begint te praten over cichliden, dan gebeurt er wat met haar. Je ziet een extra twinkelen in haar ogen en er verschijnt een brede glimlach op haar gezicht. Bij Verduijn Cichlids draait alles om vissen en is er maar één de baas. Dat is niet Catharina of haar vader Dirk. Dat is 'de vis'.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

“We hebben zo'n 350 soorten cichliden en andere zoetwatervissen”, zegt Catharina. “We zijn gespecialiseerd in cichliden uit Afrika, Midden- en Zuid-Amerika. Cichliden zijn fascinerend in hun broedgedrag. Er zijn vissen die de jongen in hun bek nemen, soorten waarbij het vrouwtje begint met broeden en het mannetje het overneemt. Zoiets simpels als een kersenbuikje dat haar jongen beschermt: dat vind ik nog steeds schitterend. Daar blijft ik enthousiast over, dat gaat nooit meer weg.”

Lekker bezig

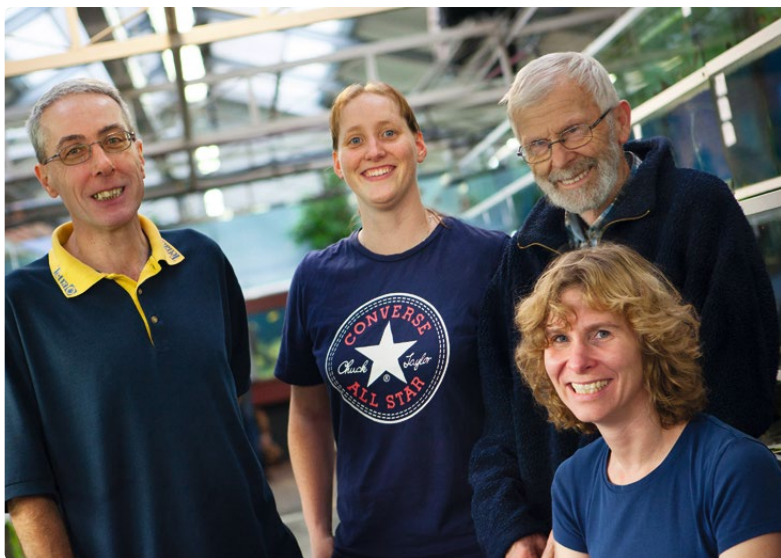
Nadat Dirk Verduijn tien jaar bij Ruinemans werkte, begon hij in 1974 voor zichzelf. “In eerste instantie had ik niks met vissen”, vertelt hij. “Maar dat veranderde snel. Ik ging kweken, eerst hobbymatig en op een gegeven moment kon ik daar een boterham mee verdienen. Ik ging naar Afrika, begon te importeren en voordat ik het wist, had ik een groothandel.”

Groothandel is Verduijn Cichlids nog steeds maar vandaag de dag ligt de nadruk op detailhandel. In Oud Verlaat, onder de rook van Rotterdam bij het woonhuis van Dirk, werd een winkel en vishuis gevestigd en die staan er vandaag de dag nog. “We hebben net de winkel verbouwd”, zegt Catharina, die nu met haar gezin in het huis naast het bedrijf woont. “We hebben de balie en alle stellingen vernieuwd en de verlichting is aangepakt. In november was

het klaar. Dit voorjaar gaan we opnieuw bestraten en ook in het vishuis moet er nog een en ander gebeuren. Zo blijf je lekker bezig!”

Verantwoordelijkheid

“Als je werkt met levende dieren heb je een verantwoordelijkheid”, zegt Catharina. “Niet alleen naar je klanten, maar



Het team van Verduijn Cichlids: Hans Stoutjesdijk, Suzanne Roelse, Dirk Verduijn, Catharina Verduijn.



vooral naar de vissen. Elke dag begint hier met het naloopen van de bakken. Dat doet Jimmy, onze stagiair maar daarna lopen onze medewerkers Hans en Suzanne alles nog eens na. Ook mijn vader en ik checken eigenlijk altijd als we hier rondlopen. Zwemmen alle vissen nog normaal, komen ze naar je toe? Staat het filter nog aan? Zie je iets raars? Door goed te kijken kun je eventuele problemen vóór zijn.”

Vriendelijk maar duidelijk

“Welzijn is ontzettend belangrijk”, vult Dirk aan. “Natuurlijk zien wij vissen ook als handel, we moeten ervan leven maar dan wel op een manier waar we achter staan. Wij verkopen geen vissen als we van tevoren weten dat ze niet goed gehouden gaan worden. Als dat toch een keer gebeurt, balen we daar ontzettend van. Ik kocht piranha's uit Tsjechië; schitterende dieren die we hier in het vishuis lieten opgroeien. Ze waren kerngezond en handtam toen we ze verkochten. Die klant liet ze binnen een maand doodgaan. Daar heb ik dan echt de pest over in. Of een rog die we hier jaren hadden voordat hij werd verkocht. Aan een klant die □m liet doodgaan. Als zoiets gebeurt, denk je echt: had ik □m maar niet verkocht. Waar doen we het voor?”

Catharina: “Als hier iemand komt voor een vis, stellen we altijd wat vragen. Hoe groot is het aquarium? Hoe lang staat het er al? Welke vissen heb je? Als een klant een vis wil die hij niet kan houden, krijgt-ie hem niet mee. We proberen altijd vriendelijk te blijven en ons standpunt te onderbouwen maar daar zijn we heel duidelijk in: welzijn staat hier voorop. Daardoor verkoop je soms een vis minder of gaat een klant soms met een onbevredigd gevoel naar huis, maar uiteindelijk wordt iedereen daar beter van. Wij omdat mensen ons vertrouwen, die klant omdat hij geen dode of zieke vissen krijgt, maar vooral ook degene die hier de baas is: die vis.”

Veel veranderd

Er is in alle jaren dat Verduijn Cichlids bestaat veel veranderd. Dirk: “In de beginperiode moest ik naar het dorp om een telex te versturen naar Afrika. Toen de fax kwam was dat een enorme verbetering. Ik weet nog dat een faxapparaat wel drieduizend euro kostte, maar het was het geld waard. Als je dan kijkt hoe we vandaag de dag communiceren... De hele wereld is sneller geworden maar ook de consument is veranderd. De kijk op welzijn, de manier waarop we met vissen omgaan. Veel veranderingen zijn wel degelijk verbeteringen. Als je tegenwoordig vissen importeert vanuit Afrika, heb je nau-

VERDUIJNCICHLIDS.COM

Groot- en detailhandel in cichliden, siervishandel D. Verduijn VOF.

Opgericht	1974
Lid van Dibevo	26 jaar (gehuldigd tijdens de ledenvergadering in 2016)
Adres	Wollefoppenweg 107, 2761 DL Oud Verlaat
Eigenaren	Dirk en Catharina Verduijn



welijks nog dode vissen, dat was vroeger soms anders.” Catharina: “Dat komt door de manier van verpakken maar ook door de voorzorgsmaatregelen en kennis. Als je de vissen voor het vervoer niet voert, blijft het water schoner. Sommige soorten vinden het gezellig om met z’n twintigen in een zak te zitten, maar er zijn er ook die je per tien stuks verpakt, of separaat. Heel veel dingen zijn voor ons een automatisme, maar aan klanten of stagiairs moet je soms uitleggen dat twee vissen gaan vechten, maar als je ze met vijf verpakt, gebeurt er niks. Dat is per vissoort verschillend en omdat mijn vader en ik heel veel dingen gewoon weten, bijna op de automatische piloot doen, moeten we wel zorgen dat we blijven uitleggen.”

Website en webshop

Verduijn Cichlids heeft een website waarop het complete assortiment staat, die wordt wekelijks bijgehouden. Daarnaast is er een Facebookpagina en een webshop. “In de webshop kunnen klanten zien wat we in huis hebben”, zegt Catharina. “Dat is een groot voordeel en vaak zie je dat als mensen op zoek zijn naar vissen, ze die toch even in levenden lijve willen zien. Maar natuurlijk verkopen we ook best wat vissen, benodigdheden en bijvoorbeeld ook veel filteronderdelen, via de webshop. Qua vissen zijn dat vaak cichliden maar ook andere tropische vissen. Om die dieren goed te vervoeren heb je een goede koerier nodig, die vergunning heeft om levende vissen te vervoeren. Ook maak je goede afspraken met de klant. Aan zo’n zending gaat behoorlijk wat mailverkeer vooraf. De klant moet thuis zijn als de koerier arriveert en bereid zijn de vrachtkosten te betalen.”

Toen er hier vlakbij een Hornbach kwam, dachten mensen dat wij dat een probleem zouden vinden, maar het is juist geweldig!

Blijven boeien

Catharina en haar vader kweken nog op kleine schaal. Dirk: “Vooral vissen die we goed kunnen verkopen, of die gewoon mooier zijn als we ze zelf kweken. Maar vooral ook omdat kweken ontzettend leuk is om te doen. Met bijzondere vissen kun je de consument blijven boeien maar zeker ook een stuk kennis en service is voor ons bedrijf heel belangrijk. Wij zijn specialistisch bezig.” Catharina: “Wij krijgen regelmatig mensen die problemen hebben met hun bak en als je die kunt helpen, heb je er een trouwe klant bij. Toen er hier vlakbij een Hornbach kwam, dachten mensen dat wij dat een probleem zouden vinden, maar het is juist geweldig! Wij kunnen nooit op eigen houtje de klanten binnenkrijgen die bij Hornbach komen, maar een groot deel komt toch hier een kijkje nemen. Wij hebben nu eenmaal een

breder en dieper assortiment tropische siervissen dan Hornbach. Wij op onze beurt verwijzen soms ook klanten naar Hornbach door, bijvoorbeeld als ze op zoek zijn naar een goedkope bak. Hornbach verkoopt aquaria voor prijzen waarvoor wij nog niet kunnen inkopen en ik heb gemerkt dat als je daarover eerlijk bent naar de klant, dat door die klant erg gewaardeerd wordt.” Dirk: “Want dat is – ook na 43 jaar – wél hetzelfde gebleven: eerlijkheid duurt het langst.” ←



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

Wildlife Event

Wij merken dat de dierenbeschermingsorganisaties zich Europees zijn gaan organiseren. Met als gevolg dat hun stem in Brussel steeds nadrukkelijker naar voren zal komen. Daarom proberen wij met de verschillende Europese pro-dierenhouden-organisaties daar iets tegenover te zetten en de samenwerking met hen aan te halen. Zo is er vanuit EPO (de 'Europese Dibevo') een vaste lobbyist aangesteld (Nathalie Germain) en op het komende in Brussel gehouden Wildlife Event (8 februari) zijn EPO én Dibevo aanwezig. Daar zijn ook sprekers vanuit onze branche. Hiermee neemt de branche duidelijk haar plaats in als kennisbron. Tegen de oorspronkelijke op het Wildlife Event te behandelen voorstellen bestond veel weerstand. Het zou een onredelijk grote verzwarende betekenen voor bedrijven. Niet alleen financieel, maar ook in de administratieve lastendruk. Die voorstellen zijn nu aangepast en de Europese commissie zoekt nu naar een betere balans tussen een minimale bescherming van data en hoe het uitpakt voor bedrijven. Vanuit Dibevo houden wij deze ontwikkeling nauwlettend in de gaten.

De Europese commissie gaat nu ook aan de slag met het slechten van bestaande handelsbarrières. Dibevo heeft een groot aantal voorbeelden beschreven en naar aanleiding daarvan met de verschillende Europarlementariërs gesproken. Wij zien nu aan de plannen dat dit een positief effect heeft gehad. Nu is het zaak om de intenties omgezet te krijgen in het beleid en de wetgeving.

Daarnaast zijn wij blij dat er een meltingsplicht komt voor nieuwe nationale regelgeving. Daardoor zijn wij beter in staat om te achterhalen waar nationale regeringen mee bezig zijn en kunnen wij daar zo nodig in een veel vroeger stadium op reageren.

Uit Den Haag

Vakvolwassen leeftijd

De verkiezingen zijn in aantocht, dus de partijen zijn vooral gericht op maart en niet meer direct op het ontwikkelen van nieuw beleid. Dat betekent dat het op dat punt wat rustiger is en dat we de komende tijd ons richten op hetgeen in de verkiezingsprogramma's komt te staan. Er loopt op dit ogenblik een voorstel tot aanpassing van de wetgeving op het gebied van de wettelijke minimumjeugdlonen. Het is de bedoeling om in stappen de vakvolwassen leeftijd van 23 terug te brengen naar 21 jaar. De eerste stap hiervoor zal in 2017 worden gezet. Het CPB heeft er een advies over gegeven en de Stichting van de Arbeid ook. Voor werkgevers die hiermee te maken krijgen komt er een compensatieregeling.

Uit Amersfoort

Ledenvragen

Het nieuwe jaar is nog maar een maand oud en nu al hebben we weer veel leden kunnen helpen met o.a. gevallen van ziekte van een werknemer, een omgevingsvergunning, een verzoek van een medewerker om minder te gaan werken, problemen met de verhuurder (servicekosten), problemen bij payroll, gedoe rond reclamebelasting, niet uit pensioen opgehaalde dieren, smaad en belediging op het internet.

Daarnaast zijn we betrokken bij het maken van de nieuwe examens door de Groene Norm voor de opleiding Diervverzorging niveau 3.

Een nieuwe cao

In de zomer van 2016 hervatte Dibevo de cao-onderhandelingen met FNV Handel en CNV Vakmensen. Die verliepen uiterst moeizaam en een akkoord leek verder weg dan ooit. Uiteindelijk koos FNV Handel ervoor



De nieuwe cao heeft een looptijd van 1 juli 2016 tot 1 juli 2017.

om niet meer deel te nemen als gespreks-partner, waardoor alleen Dibevo en CNV Vakmensen aan de onderhandelingsstafel overbleven. Uiteindelijk is er een mooie, complete deal uitgerold die redelijk uniek is in 'retailand' en waar beide partijen zich uitstekend in kunnen vinden. Werkgevers geven aan dat de deal gezien de fragiele economische situatie een prima akkoord is. De economie trekt weliswaar aan, maar het mkb plukt daar nu nog niet de vruchten van. Ondanks het huidige beleid hebben we de vakbond ervan weten te overtuigen dat er binnen onze sector maar zeer beperkt ruimte is voor een stijging van de loonkosten. Ondanks deze beperkte mogelijkheden hebben we toch afspraken kunnen maken waar alle werknemers in de sector iets aan hebben. De lonen gaan na een periode van stilstand weer iets omhoog, jongeren worden eerder vakvolwassen beloond, de scholingsregeling is uitgebreid, er is een protocol voor mantelzorgers en de nieuwe cao houdt rekening met de duurzame inzetbaarheid van ouderen. Net zoals in andere sectoren hebben we eindelijk afspraken kunnen maken over toeslagen op de zon- en feestdagen. Deze worden vanaf nu gehalveerd en mogen zowel in tijd als in geld worden uitbetaald. Op dit moment worden de teksten van de cao aangepast en zal er ook weer een algemeen verbindendverklaring bij de minister worden aangevraagd.

"Sommige vragen zijn zo goed dat het jammer zou zijn ze met een antwoord te verknoeien."

Harry Mulisch



Uitgelezen

Winkelcentrum van de toekomst

In *Shopping Center News (SCN)* vonden we een artikel over de eind vorig jaar geopende 'The mall of Scandinavia' in Stockholm, Zweden: een ultramodern winkelcentrum dat model staat voor 'The mall of the Netherlands'. Die op zijn beurt binnenkort in Leidschendam zal verrijzen. Volgens auteur Hans van Tellingen vormt de routing door het winkelcentrum in Stockholm het perfecte winkelrondje. Bezoekers lopen in een achtje langs de vier elementen aarde, water, lucht en vuur en die geven elk hun eigen sfeer en vermaak in, zoals de auteur zegt, 'een perfect mix'. Dat het concept een succes is blijkt uit het feit dat het winkelcentrum in tien maanden tijd al door ruim twaalf miljoen mensen werd bezocht. Met in het achterhoofd de wetenschap dat Zweden negen miljoen inwoners telt, mogen we dat met een gerust hart als 'imposant' bestempelen. Dat belooft wat voor Leidschendam... Mocht je meer willen weten over het Nederlandse broertje van dit winkelcentrum van de toekomst, neem dan een kijkje op www.mallofthenetherlands.com

Winkelcentrum als monument

Ze reizen wat af, de journalisten voor het SCN. Een andere trip ging naar New York. Daar bezocht men de ruimte onder het World Trade Center waar een gigantisch nieuw winkelcentrum werd gerealiseerd. Kosten: vier miljard dollar. De journalisten zijn meer dan onder de indruk en reppen over een

haast spiritueel gevoel bij het betreden van de hal. In dit spectaculaire gebouw werken conciërges, herkenbaar aan een blauw jasje met rode stropdas, aan wie bezoekers vragen kunnen stellen. Het gebouw huisvest een afdeling gevonden voorwerpen en een heuse dierenoppascentrale. Het is meer dan een winkelcentrum: het is een monument voor de bijna drieduizend dodelijke slachtoffers van de terroristische aanslagen in 2001. Ook heel bijzonder: elke elfde september schijnt de zon precies om twee voor half elf door een gat in het dak.

Aanval op ingrediënten

In *PETS International* staat een Amerikaans artikel over ingrediënten van diervoeding. De humanisering van diervoeding zorgt er ook in de Verenigde Staten voor dat voeding voor met name honden en katten steeds meer gaat lijken op onze eigen voeding. Consumenten vinden in diervoeding graag dezelfde ingrediënten als die ze in hun eigen keuken gebruiken. Dat doet de vraag opkriebelen of de ingrediënten die tot voor kort gebruikt werden in premium diervoeding dan van inferieure kwaliteit is? Als je sommige Amerikaanse marketingcampagnes bekijkt, zou je haast vermoeden dat die veronderstelling klopt. Volgens de auteur is een groeiend leger zelfbenoemde internetexperts drukdoende om bepaalde ingrediënten te 'demoniseren'. Consumenten – die volgens de schrijver van dit artikel vaak ook niet overlopen van kennis voor wat betreft huisdiervoeding – zijn al snel geneigd alles wat op de websites van

deze 'experts' staat, te geloven. "Zo kwam er de claim dat huisdieren niet goed zijn in het verteren van granen", aldus de auteur. "Deze misinformatie legde de basis voor de veronderstelling dat hotspots (huidirritaties en ontstekingen – Red.) op huisdieren veroorzaakt worden door granen in hun voer. De waarheid is echter dat honden prima in staat zijn om 98 procent van de granen te verteren."

Genoeg vis in de zee?

Ook in *Pets International*, een artikel over de vraag of de zeeën wel genoeg vis bevatten om huisdiervoeding te blijven maken. Auteur is Andrew Mallison van de Engelse non-profitorganisatie IFFO (the marine ingredients organisation). *Marine ingredients* zijn voedingsproducten (onder andere vis, schaaldieren en visolie) afkomstig van zeeorganismen. Vis bevat ook voor huisdieren waardevolle proteïnen en essentiële omega 3-vetzuren. Maar er is ook een nadeel: de hoeveelheid vis die wij aan de oceanen onttrekken, blijft al jarenlang onverminderd groot en als we niet oppassen vissen we ze leeg. Een oplossing zou kunnen liggen in de bijproducten van vis, zo blijkt uit onderzoek van de Stirling University Institute of Aquaculture. De productie van vis en visolie is al jarenlang min of meer gelijk, terwijl het aantal hele vissen dat wordt gebruikt juist minder werd. Dit gat is gevuld door een groter aantal 'verwerkte' vissen. Hierdoor blijft een groter aantal bijproducten over. Deze ruwe materialen kunnen onder andere verwerkt worden voor de productie van vismaaltijden en visolie.

Nieuwe Dibevo-leden

In de maanden december en januari zijn er 12 bedrijven lid geworden van Dibevo. We stellen hen graag aan je voor. We heten alle ondernemers hartelijk welkom!

DISCUS VONK
de heer T. Vonk
Noord Haven 106
4761 DC Zevenbergen

RANZIJN TUIN & DIER
Spaklerweg 44C
1096 BA Amsterdam

WELLPET BVBA
de heer J.F. Klijnsma
L. Da Vinci Laan 19
MC Square
B-1831 Machelen-Diegem
België

TUINCENTRUM DEN HELDER
de heer J.R. van der Plas
Texelstroomlaan 1
1784 EA Den Helder

PHOENIX DIERVOEDING
de heer E.D. van Es
Dorpsstraat 156
6731 AS Otterlo

TRIXIE HEIMTIERBEDARF GMBH & CO. KG
de heer H. Bundtzen
Industriestr. 32
D-24963 Tarp, Duitsland

KATTENTRIMBUS
mevrouw H. Schuit
Krachtighuizerweg 46-60
3881 PD Putten

RUITER & DIER ZEEMAN
mevrouw N.G. Ros
Zandloper 9
1731 LM Winkel

AVONTURIA DE VOGELKELDER
de heer J.E. Huybers
Kerketuinenweg 3
2544 CV Den Haag

VIGOR & SAGE GMBH
de heer H. Strobell
Eurotec-Ring 15
D-47445 Moers, Duitsland

CARE4ANIMALS
mevrouw A.H. van Kogelenberg
Rijksweg 22
6921 AG Duiven

HONDENUITLAATSERVICE DRENTSE HONDEN
de heer G.H. Buirs
Hemrikkwartier 261
7813 AB Emmen

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

PETS PLACE AMSTERDAM
AMSTERDAM

DISCUS HOOFDDORP
HOOFDDORP

DIERENSPECIAALZAAK DE PATRIJS
ALMERE

EEMLAND DIERVOEDERS
SOEST

DIERDOMEIN VOORHOUT
VOORHOUT

DE GRAANKORREL
OUDE PEKELA

ANIMAL WORLD BY MULDER
BERGEN OP ZOOM

VITAUX ORGANISATIEBUREAU
EEMNES

DE BOER DIER & RUITER
MUIDERBERG

FORIX GROEP B.V.
NOORDWIJK

DIERENZOO
HELMOND

AQUA-ZEELAND
HEINKENSZAND

KATTENHOTEL DE VUURSCH
LAGE VUURSCH

10 JAAR LID

DIERENVAKANTIEBOERDERIJ "DE LOFERT"
BERLICUM

GROENRIJK HATTEM
HATTEM

GROENRIJK MALKENSCHOTEN
APELDOORN

GROENRIJK BAARS
NIEUWEGEIN

GROENRIJK ZEVENAAR
ZEVENAAR

INTRATUIN BEEMSTER
ZUIDOOSTBEEMSTER

GROENRIJK MAASBREE
MAASBREE

GROENRIJK ZWANENBURG
ZWANENBURG

GROENRIJK BRANDERHORST
EETHEN

DISCUS BOULEVARD XL
EINDHOVEN

ANIMAL PLUS
BRUMMEN

15 JAAR LID

HET POLDERLAND
LEIDSCHENDAM

DIERENPENSION DE KORENSCHUUR
BIEZENMORTEL

DIERENPENSION KEIJZERS
REUSEL

DISCUS CHR. HUYGENSPLEIN
AMSTERDAM

DIERENSPECIAALZAAK 'T HONK
NIJMEGEN

DEN DUNGENSE MOLEN
SINT-MICHIELSGESTEL

FAUNALAND VINKEVEEN
VINKEVEEN

DIERENSPECIAALZAAK SAMMY
VUGHT

DIERENPENSION KESTEREN
KESTEREN

DIERENHOTEL HET HAZEWINKEL
OLDENZAAL

DIERENFAUNA DE PARASOL
VLOROP

DIERTOTAAL UTOPIA
WADDINXVEEN

HAPPY HUISDIER DE EDELZANGER
RIJSWIJK

TUINCENTRUM TUIN! ZWAAGWESTEINDE
DE WESTEREN

DIERENSPECIAALZAAK VAN GOOL
HILVARENBEEK

LIFE & GARDEN LEIDSCHENDAM
LEIDSCHENDAM

LIFE & GARDEN RENESSE
RENESSE

TUINCENTRUM OSDORP B.V.
AMSTERDAM

TUINCENTRUM POPPELAARS
BRED

GROENRIJK EEMSDelta
APPINGEDAM

GROENRIJK GELDROP
GELDROP

GROENRIJK PRINSENBEK
PRINSENBEK

GROENRIJK DRONTEN
DRONTEN

GROENRIJK ASSEN
ASSEN

GROENRIJK DEN BOSCH
DEN BOSCH

GROENRIJK 'T HAANTJE
RIJSWIJK

GROENRIJK DE HEIKANT
VELDHOFEN

JUMPER BUSSUM/DE GOOIE
DIERSUPER

DOBEY BOXTEL
BOXTEL

DISCUS PROFAUNA
WINSUM

PENTAZONA
TILBURG

20 JAAR LID

DOBEY VELDHOFEN
VELDHOFEN

DISCUS OISTERWIJK
OISTERWIJK

GEBR. J & A VAN DER WARDT
LAREN

FAUNALAND MEINES
PURMEREND

DIERENSPECIAALZAAK TE MORSCHE
WIERDEN

DIERESPECIALIST DE BEESTENSHOP
ROOSENDAAL

PETS&CO FAUNACENTER
HOORN

25 JAAR LID

DISCUS BERRY DE BRUIN
BEST

30 JAAR LID

DIERENHOTEL LELYSTAD
LELYSTAD

DISCUS DE KORENAAR
FRANEKER

DIERENPENSION DE OPEN RUIMTE
GROLLOO

FITTY DIERVOEDING BV
DORDRECHT

35 JAAR LID

JONKER PETFOOD BV
WAALWIJK

DIERENSPECIAALZAAK TANAGRA
VOLLENHOVE

FAUNALAND MEINES
PURMEREND

40 JAAR LID

EHEIM BENELUX
NAARDEN

PETS&CO DE MOEL WERVERSHOOF
WERVERSHOOF

MEEUWSEN AQUARIA HENGELSPOORT
BRED

DISCUS MEEUWSEN
BRED

PETS&CO DE BRUIJN HULST
HULST

50 JAAR LID

ROYAL CANIN NEDERLAND BV
VEGHEL

55 JAAR LID

DOG'S TOILET SHOP
ECHTELD

VITAKRAFT NEDERLAND B.V.
EERBEEK

60 JAAR LID

DIERENSPECIAALZAAK DE EDELZANGER
GOES

WITTE MOLEN BV
WIJK EN AALBURG

BEEZTEES
WAALWIJK

FAUNALAND VAN DEN BERG
ZALTBOMMEL

ROBERT KNOPS VIJVER EN DIER
GELEEN

65 JAAR LID

DIERENSPECIAALZAAK VAN ZONNEVELD
ZEIST

AQUARISTIEK IN DE SPECIAALZAAK

Siervissen: (ont)spannend!



Sommige mensen vinden vissen saaie huisdieren. Ze 'doen' immers niet veel en aanspraak heb je er ook niet aan. Ook het verkopen van visjes gaat soms met weinig omhaal: vis in een zakje water, elastiekje erom, veel plezier ermee! Maar daarmee doen we deze diergroep toch echt tekort...

TEKST: SASKIA OBER, LICG | FOTO: SHUTTERSTOCK

Toegegeven: die aanspraak, daarvoor moet je niet bij je vissen zijn. Je kunt er best tegen kletsen maar een reactie zal uitblijven. Dat wil trouwens niet zeggen dat er geen interactie mogelijk is: vissen komen vaak al kijken als je het voerklasje opendoet. En wist je dat ook vissen dingen kunnen leren? Wie graag bezig is met zijn huisdieren en er de tijd voor uittrekt, leert zijn vis 'voetballen of andere kunstjes. Zoek maar eens op YouTube naar voorbeelden. Heb je een scherm en internet in je winkel dan zijn dat soort filmpjes ook een leuke inspiratiebron voor je klanten!

Een valse start?

De meeste mensen zullen echter aan vissen beginnen omdat het niet te ingewikkelde huisdieren zijn die er bovendien leuk uitzien in de huiskamer. Daar begint dan ook meteen de belangrijke taak van de aquariumspeciaalzaak, dierspeciaalzaak of tuincentrum met een aquariumafdeling. Want zonder een goede voorbereiding en voorlichting kan het zomaar gebeuren dat binnen enkele weken de eerste visjes ondersteboven drijven en dat die decoratieve bak is veranderd in een tobbe groene algenprut.... Op die manier is de vissenhobby een kort leven beschoren. Zonde, en niet nodig.

Stappenplan

Wie vissen verkoopt, doet er dan ook goed aan om eerst te informeren wat de bedoeling is. Gaat je klant voor het eerst een aquarium opzetten? Leg dan duidelijk uit dat hij dat stap voor stap moet aanpakken. Eerst de juiste bak kiezen en een goede plek, dan de inrichting in orde maken en het water en filter in balans laten komen en dan pas de vissen erin. Dat duurt een tijdje, maar door samen met de klant dat stappenplan te maken, bouw je meteen een relatie op. Al voor de eerste visjes gekocht zijn, kan je klant meerdere keren bij je terecht voor goed advies over de benodigde techniek en de aanschaf van plantjes en setjes om de waterkwaliteit te testen.

En dan: de vissen

Datzelfde geldt bij het inzetten van de vissen. Het is immers niet verstandig om het aquarium meteen vol te doen met visjes. Dat zou de opgebouwde balans direct verstoren. Eerst een klein aantal en daarna uitbouwen, is het devies. Bespreek bovendien wat voor vissen je klant eigenlijk wil hebben. Passen die wel bij elkaar wat betreft de eisen aan de waterkwaliteit, de temperatuur, het gebruik van de ruimte en hun gedrag? Ook daar draait het weer om de juiste balans.

Informatie mee!

Zo bekeken is het houden van vissen toch spannender en wat minder simpel dan men vaak denkt, maar daardoor wel des te leuker. Als handleiding kun je het LICG-document over het opzetten van een zoetwateraquarium uitprinten en meegeven. Wel zo handig, want zo kan je klant thuis alles rustig nakijken. Daarnaast zijn er natuurlijk Huisdierenbijsluiters voor afzonderlijke vissoorten, maar ook voor visgroepen.

Alles in balans

Als alles dan eenmaal goed draait en de woonkamer wordt gesierd door een prachtig stukje onderwaternatuur, kan de kersverse aquariaan profiteren van een ander voordeel van vissen houden. Kijken naar een aquarium kan namelijk ontspannend werken. Uit onderzoek blijkt het de hartslag en bloeddruk te verlagen, nervositeit en pijngevoeligheid te verminderen, ouderen weer goed aan het eten te krijgen, geagiteerde mensen te kalmeren en lethargische mensen juist wat op te peppen.

Kortom: het houden van vissen heeft alles te maken met balans. En met een goede begeleiding kan de eerste aanschaf zowel letterlijk als figuurlijk het begin zijn van iets heel moois! ➔

Info meegeven over
het opzetten van een
aquarium? Je vindt
het op licg.nl/106.



Droogvoer van Vitalis bij De Jong Marinelife

De Jong Marinelife is de toonaangevende groothandel in tropische zeewatervis in Europa. Dit bedrijf werkt nauw samen met de meerderheid van de dierentuinen en openbare aquaria in Europa en verder. Naast de verkoop van vissen en koralen, wat nog steeds de corebusiness is, spelen verschillende aquariumgerelateerde productlijnen een steeds grotere rol in het assortiment van De Jong Marinelife. Door de uitstekende resultaten die de dierentuinen – waar De Jong Marinelife vissen aan levert – met het voeren van het droogvoer van Vitalis behalen, zijn ze dit bij De Jong zelf ook gaan gebruiken. Het was niet meer dan een logische stap om dit merk ook in het assortiment van De Jong op te nemen. Vitalis levert een complete lijn hoogwaardige kwaliteit droogvoer voor zowel zoet- als zeewater. Continu innoveren zij met nieuwe producten die er echt toedoen en die een meerwaarde bieden. Een hiervan is de Holiday Grazer. Dit voerblok kan met een zuignap in de binnenkant van de aquariumruit worden geplaatst en geeft de vissen tot wel zeven dagen voeding. Door de unieke zachte stabiele gel formule geeft het geen afval en vuilafscheiding in het water af. Er is dus geen achteruitgang van de waterkwaliteit. De grazers zitten met een handige her-sluitbare strip per twee verpakt. De Holiday Grazer is een eenvoudige oplossing voor de consument die meerdere dagen van huis is.

Voor meer informatie: tel. 0183 – 563 332, www.dejongmarinelife.nl, info@dejongmarinelife.nl



Beeztees Pillenschietter

Pillen geven aan een hond of kat is niet altijd makkelijk. Daarom is er de pillenschietter. Met behulp van dit apparaatje kan eenvoudig een pilletje in de bek van het huisdier worden toegediend. Vul de pen met water, plaats de pil of tablet in de houder aan de voorkant om vervolgens de pil toe te dienen. Het water zorgt ervoor dat het dier de pil gemakkelijk doorslikt. De pillenschietter is gemaakt voor honden en katten en geschikt voor verschillende pilafmetingen.

Voor meer informatie: www.beeztees.nl, info@beeztees.com, tel. 0416 – 67 32 32



Nieuwe klimtonnen bij Gebr. de Boon

Door de succesvolle verkopen in het klimtonnensortiment introduceert Gebr. de Boon een aantal nieuwe modellen. De krabton op voet is kattenhuis en krabton in één en biedt verscheidene voordelen voor de kat. De schuine pilaar waar het huis op rust is in diverse richtingen te draaien, waardoor je kunt variëren in de opstelling. Ongeacht de opstelling blijft de pilaar altijd in een schuine hoek. Hierdoor biedt hij de kat de ideale positie om lekker aan het stevige sisal te krabben. Met zijn hoogte van 72 cm en diameter van 50 cm biedt het royale kattenhuis een mooi uitzichtpunt. Het huis is voorzien van twee zachte kussens en rondom bedekt met sisal wat voor nog meer krabplezier zorgt. Het andere model heeft een doorsnede van 45 cm, een hoogte van 75 cm en is door de vele meegeleverde extra's de ideale woning voor de kat. Lekker luieren op één van de drie dikke kussens van de plateaus, spelen met het geïntegreerde speeltje of lekker krabben aan het sisal, met dit krabmeubel kan het allemaal. Dit model is deels bedekt met sisal en deels met stof. Beide modellen zijn verkrijgbaar in de kleuren grijs/ antraciet en bruin/mokka.

Voor meer informatie: tel. 0183 – 660 822



Petego XPack verkrijgbaar bij Altranet

De Petego XPack is een prachtige en handige reistas voor kleine honden en andere huisdieren. De tas is groter of kleiner te ritsen om het huisdier meer of minder ruimte te geven. De tas is gemaakt van een waterdichte en uv-beschermende stof voor intensief gebruik en heeft sterke voor- en zijramen en ook een lichtraam aan de bovenzijde. Een veiligheidsband voorkomt dat het dier eruit valt of per ongeluk zelf de tas verlaat. Een frame van glasvezel aan de binnenkant zorgt voor extra stevigheid als de tas volledig uitgevouwen is. De XPack kan, door de comfortabele brede schouderbanden, gedragen worden zowel op de buik als op de rug. Tevens kan deze mooie tas aan de autostoel bevestigd worden om veilig te reizen. De XPack heeft een omkeerbare, comfortabele mat voor winter- of zomer-gebruik. Maximaal draaggewicht is 6 kg. Afmetingen: 30 x 30 x 30 cm.

Voor meer informatie: tel. 0345 – 683 804, info@altranet.nl, www.altranet.nl

De Jong



Marinelife

vitalis
AQUATIC NUTRITION

**Het is wat erin zit
dat telt!**



Nu verkrijgbaar in de maat XS:

Tropical Pellets, Catfish Pellets, Freshwater Shrimp Pellets, Central South American Cichlid Pellets and Goldfish Pellets.



SMALL PELLETS



Het meest gebruikte
en gewaardeerde droogvoer
door dierentuinen in heel Europa.
Nu ook voor de winkelier verkrijgbaar.
Volledige droogvoerlijn voor zowel
zoet-als zeewater. Pellets en vlokken
in verschillende maten voor alle type
vissen, garnalen en koralen.

De Jong Marinelife B.V.
Spijkssesteeg 2a
4212 KG Spijk (Lingewaal)
The Netherlands

T +31 (0)183 563 332
F +31 (0)183 561 548

WORLD FEEDS
worldfeeds.uk

info@dejongmarinelife.nl
www.dejongmarinelife.nl

De Kruiden Collectie van VIGOR & SAGE



Het nieuwe super premium diervoedingmerk voor katten en honden. Nu te zien op de catwalk van 18-26 februari op de Huishoudbeurs in de RAI Amsterdam. U kunt onze producten bestellen met 20% korting tot 28 februari.

dennis.rutgrink@vigornsage.com 06 83 79 42 08

**VIGOR
& SAGE**
THE FULL FORCE
OF NATURE

vigornsage.com