

BLIK OP 2017 EN VERDER

Trends in het dierenpension

KLM DIERENHOTEL

Levende have op een luchthaven

KOM ONS HELPEN!

Vlooiënhorror aan boord



Lentekriebels!

Group Depre is een familiebedrijf, gespecialiseerd in kwalitatieve diervoeding voor nuts-, sport- en gezelschapsdieren. De groep is actief in de industriële mengvoeders, de hobbyvoeding en petfood. Met een totale omzet van 450 miljoen euro en 400 vaste medewerkers verspreid over 8 productielocaties in België, Nederland en Frankrijk behoort Group Depre tot de top in West-Europa.



De Nederlandse vestiging van Group Depre bestaat uit 2 divisies: LenersanPoortman (de Trade-afdeling) en Holland Diervoeders (gespecialiseerd in (huis)diervoeding voor vogels, knaagdieren, honden en katten, met eigen A-merken en private label). Samen goed voor een 70-tal medewerkers.

Holland Diervoeders BV is toonaangevend met de eigen merken Puik, Teurlings, Voskes, Sluis en Nature and Science. Wij produceren en vermarkten de merken in Nederland en exporteren deze naar 40 andere landen. Wegens uitbreiding van onze activiteiten zijn wij op zoek naar een:

AREA SALES MANAGER MIDDEN-NEDERLAND

JOUW UITDAGING

- Je bezoekt dierspecialzaken, tuincentra en fouragebedrijven om de merken van Holland Diervoeders te presenteren
- Je bent als sales professional het 1e aanspreekpunt als het gaat om concept- en assortimentskeuzes, de beste presentatie in de winkel, verkoopstrategieën en promotionele ondersteuning
- Daarbij werk je nauw samen met zowel de klant als onze marketeers, product managers, afdeling nutritie en collega Area Sales Managers voor het beste resultaat
- Je maakt zelf je planning op basis van de behoeften die je signaleert
- Daarnaast neem je proactief initiatieven om nieuwe of extra kansen en mogelijkheden in te vullen

JOUW PROFIEL

Je hebt minimaal MBO-niveau en enkele jaren ervaring in de branche. Je bent communicatief vaardig, neemt initiatief en je bent enthousiast en gedreven. Als je technische kennis hebt van hondensnacks, konijn-knaagdier en/of vogelvoeding, dan is dat een pré. Affiniteit hiermee is een must. Uiteraard heb je rijbewijs B.

ONS AANBOD

Wij bieden jou een boeiende baan met veel autonomie. Je kan rekenen op de ervaring van collega's. Een interne opleiding wordt voorzien, zodat je onze manier van werken snel eigen kan maken. Je bent een echte partner voor onze klanten, je maakt elke dag een wezenlijk verschil!

Voor verdere informatie kun je contact opnemen met Atie Ros, Manager Human Resources (078-6220622) of Tonny van Hemert, Business Unit Manager (078-6220618) Sollicitaties kunnen verstuurd worden naar sollicitatie@hollanddiervoeders.nl

Voor meer informatie over ons bedrijf: www.hollanddiervoeders.nl en www.lenersanpoortman.com.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie en het zonder opdracht voorstellen van kandidaten, wordt niet op prijs gesteld.

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 Storimans

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

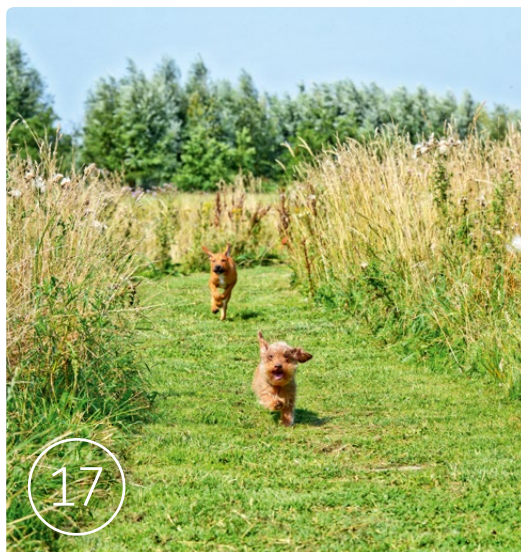
Dibevo is de landelijke brancheorganisatie voor ondernemers in de gehele gezelschapsdierensector. Ingeschreven bij de Kamer van Koophandel Gooi-, Eem- en Flevoland, nummer V40506478. Kijk voor meer informatie over Dibevo op www.dibevo.nl



ISSN
1878-8432



IN DIT NUMMER



DIBEVO & DE BRANCHE

Nieuwtjes van/over Dibevo-leden 4

DE LENTEKRIEBEL VAN

Hofman Animal Care 7

COLUMN JOOST DE JONGH

Verkiezingen 9

VLOOIENPROBLEEM UIT DE HAND GELOPEN

"KOM ONS HELPEN!" 10

ZIENSWIJZEN POSITIEFLIJSTEN

Oubollige titel, spannend verhaal 12

BEDRIJF IN BEELD

Merial: ander woord voor 'betrouwbaar' 14

BLIK OP 2017 EN VERDER

Trends in het dierenpension 17

WONDEN BIJ HONDEN

Lekker losgaan in het bos 21

RAPPORT RAAD VOOR DIERENAANGELEGENHEDEN

Hondenbeten aan de kaak gesteld 22

DE LENTEKRIEBEL(BESTRIJDER) VAN...

NML Health 23

DE LANDELIJKE DIERENWINKEL

Droom waargemaakt 24

DIBEVO & BELANGENBEHARTIGING

Uit Brussel, Den Haag en Amersfoort 27

KLM DIERENHOTEL

Levende have op een luchthaven 28

INTERNATIONALE ONTWIKKELINGEN

Uitgelezen 32

DIBEVO & LEDEN

Nieuwe leden en jubilerende leden 33

HUISDIEREN EN KLANTEN

Kies-advies 34

EDUCATIE

Dibevo-kennisdagen voorjaar 2017 36

NIEUWE PRODUCTEN EN DIENSTEN

Noviteiten 37

Pets&Co Jonkman

ZWOLLE – De crimineel die eind vorig jaar een van de drie van de vestigingen van Pets&Co Jonkman overviel, zit nog in hechtenis. De rechtbank in Zwolle wil dat er een uitgebreide rapportage komt over deze 28-jarige psychiatrische patiënt die ook nog eens verstandelijk beperkt is.

De overvaller mocht slechts een minuut of tien genieten van de schamele 125 euro die hij buitmaakte. Want toen zat hij al waar hij hoort: achter in een politiebusje, met handboeien om. Hij liet de medewerkster van de winkel aan de Belvédèrelaan in Zwolle verbouwereerd achter. Het Openbaar Ministerie eiste twee jaar celstraf tegen de man maar tijdens de strafzaak bleek dat er geen advies was van gedragsdeskundigen. De overvaller ontkende dat hij iets met de zaak te maken had en hield vol dat er sprake was van een persoonsverwisseling. Tijdens de behandeling van zijn zaak bekende hij echter plotseling dat hij het geld nodig had voor bier. Omdat hij al even in beeld was bij diverse instanties en er een rechterlijke machtiging lag voor een behandeling, wil de rechtbank nu een uitgebreide rapportage.

Fauna Diertotaal

RAAMSDONKSVEER – op 21 januari verhuisde Fauna Diertotaal naar de Elftweg 8 in Raamsdonksveer. Er is keihard gewerkt binnen dit familiebedrijf en de feestelijke opening was een groot succes.

Marja van Vugt runt de gloednieuwe megastore van 1500 vierkante meter samen met haar zonen Bart, Michiel en Willem. Samen met haar man, die enkele jaren geleden overleed, begon ze in 1977 aan de markt in Geertruidenberg een dierenpeciaalzaak van zo'n honderd vierkante meter. Het bedrijf dat nu verrees op bedrijventerrein Dombosch is ongeveer vijftien keer zo groot. Fauna Diertotaal bestaat uit een XXL-dierenpeciaalzaak met een grote ruitersportafdeling. De hengelsportspecialzaak – Fauna Hengelsport (1200 vierkante meter) – blijft gevestigd op de locatie waar voorheen ook de dierenpeciaalzaak zat, aan het Oeverkruid in Raamsdonksveer.

Auto op de zaak, of toch liever niet...?

DOOR MR. EDWIN BUIJSMAN | AUREN HR SERVICES

Voor de overheid is de auto een melkkoe. Voor mening ondernemer is het een heilige koe. Behalve een noodzakelijk bedrijfsmiddel, is het vaak ook een onderdeel van het imago van de ondernemer en zijn onderneming. Niet voor niets wordt daarom veel tijd besteed aan de keuze van de auto. In dit artikel wil ik er voor pleiten om eveneens genoeg tijd te besteden aan de fiscale 'etikettering' van de auto. Een juiste keuze kan duizenden euro's opleveren.

De auto 'op de zaak zetten' lijkt voordelig omdat dan alle kosten – afschrijving, verzekering, brandstof, etc. – aftrekbaar zijn van de winst. Als je minder dan 500 kilometer per jaar privé rijdt en je houdt dit netjes bij, dan is dat ook zo. Voor de meesten is dit echter niet van toepassing. Die moeten een percentage van de cataloguswaarde van de auto bijtellen als inkomen. Dan kan het zomaar zijn dat de werkelijke kosten lager uitkomen dan de bijtelling en komt per saldo niets ten laste van de zaak. Dat laatste zal niet zo snel aan de orde zijn bij een 100 procent elektrische auto. Die heeft namelijk maar een bijtelling van 4 procent van de cataloguswaarde. Voor alle andere auto's geldt vanaf 2017 een bijtelling van 22 procent. Dan moet je toch redelijk wat autokosten maken om de bijtelling te compenseren.

Voor nieuwe auto's is dat veelal aan de orde door de hoge afschrijving in de eerste jaren. Maar voor auto's waar 'de kop af is', blijken de kosten vaak lager dan de bijtelling en is er per saldo niets aftrekbaar. In die situaties is het voordeliger de auto

privé aan te kopen. Dan mag je namelijk voor iedere zakelijke kilometer € 0,19 aftrekken van de winst. Woon-werkverkeer geldt hierbij ook als zakelijk, dus dan kunnen de aftrekbare kilometers flink oplopen.

Vuistregel 1

Je zou dus als vuistregel kunnen stellen dat het voordelig is een nieuwe auto de eerste twee jaar op de zaak te zetten en daarna over te hevelen naar privé. Dat werkt inderdaad als je onderneemt via een bv. Als je ondernemer voor de inkomstenbelasting (IB) bent – zoals een eenmanszaak, maatschap of vennootschap onder firma – kan je gedurende het gebruik helaas niet hereetiketteren van zakelijk naar privévermogen. Eens gekozen blijft gekozen. Het is dan dus zaak om bij aanschaf een inschatting te maken van de kosten gedurende het gehele gebruik (niemand heeft gezegd dat ondernemen makkelijk zou zijn...).

Om het lastiger (of wellicht interessanter) te maken, moeten IB-ondernemers ook voor de omzetbelasting (btw) de keuze maken tussen privé of zakelijk. Deze keuze

mag afwijken van de keuze voor de inkomstenbelasting, dus voor de IB is de auto privévermogen en voor de btw is het zakelijk vermogen of vice versa. Het ligt echter voor de hand dat de btw-etikettering die van de IB volgt. Wel kun je na twee jaar de auto voor de btw eenvoudig overbrengen van zakelijk naar privé.

Vuistregel 2

Een andere vuistregel is dat wanneer je een tweedehands auto aanschaft, de keuze voor privévermogen voor de hand ligt. Dit geldt zowel voor de IB als de btw. Alleen als een lage bijtelling van toepassing is, zoals bij een elektrische auto of een 'youngtimer', kan de keuze anders uitvallen.

Maar...

Door de vele wijzigingen in de fiscale regels rond de auto van de zaak de afgelopen jaren en de bijbehorende overgangsregelingen (daar heb ik het nog niet eens over gehad), zijn er veel mogelijkheden denkbaar met allemaal andere fiscale gevolgen. Overleg de aanschaf van een auto met je accountant of fiscalist, is daarom misschien wel het beste advies dat ik je kan geven.

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.



Renske Natuurlijke Diervoeding

CUIJK – Renske Natuurlijke Diervoeding won de Tuinzaken Retail Award 2016 als meest innovatieve merk in de categorie 'Dierenartikelen'.

De Tuinzaken Retail Award is een prijs die jaarlijks, voorafgaand aan de Tuinzaken Retail Experience, wordt uitgereikt in negen categorieën binnen de assortimentsindeling van een tuincentrum. De vakjury koos Renske Natuurlijke Diervoeding als beste in de categorie 'Dierenartikelen' en prees dit bedrijf voor zijn innovatieve producten, smaakmakende productnamen, praktische en kwalitatieve voeding en duidelijke verpakkingen. Naast deze Retail Award won Renske Natuurlijke Diervoeding eind vorig jaar ook de consumentenprijs 'Beste product van het jaar 2016-2017'.

Dierspecialist Buitenveldert

AMSTERDAM – Dierenkliniek Buitenveldert gaat haar activiteiten uitbreiden met de vestiging van een Dierspecialist dierenpeciaalzaak. De Dierenkliniek verhuist naar een nieuwe locatie waar beide activiteiten – dierenpeciaalzaak en dierenkliniek – naast elkaar plaatsvinden. De Dierspecialist komt op de Kastelenstraat 168, de Dierenkliniek komt gezellig daarnaast op nummer 166. Halverwege april wordt het nieuwe bedrijf feestelijk geopend.

Discus de Korenaar

FRANEKER – Toen Roel van der Horst van dieren- en hengelsportspecialzaak De Korenaar hoorde dat een plaatsgenoot dringend verlegen zat om een schepnet, besloot hij dit gratis te schenken. Natuurlijk (en gelukkig) doet Van der Horst dat niet met iedereen die 'ergens' om verlegen zit, maar in dit geval was het voor een goed doel. De heer Bajema houdt namelijk als vrijwilliger van de 'zwerfvuilgroep' een deel van Franeker vrij van zwerfvuil. Daarbij wilde hij ook graag het afval uit de sloten verwijderen maar hij had daarvoor niet het juiste gereedschap. Tijdens de NL-Doet voorjaars schoonmaak wisselde een groot schepnet op feestelijke wijze van eigenaar.

Dierspecialist

Met ingang van 1 april wordt Sander Landman aangesteld in de nieuwe functie van commercieel manager Dierspecialist. Sander heeft een ruime ervaring binnen de dierenpeciaalzaakbranche, hij werkte onder andere bij Agri Retail (Welkoop). Met de komst van Sander wordt verder inhoud gegeven aan de hybride en crossmediale ontwikkeling van de formule Dierspecialist, 'Dé delicatessenwinkel voor dieren en hun baasjes'.

Ruiter & Dier Zeeman

WINKEL – In de moderne, nieuwe winkel van ruim 800 vierkante meter van Ruiter & Dier Zeeman vindt de klant een uitgebreid assortiment voor hond, kat, konijn, knaagdier, aquarium en pluimvee. Ook beschikt de winkel over een grote ruitersportafdeling, die genomineerd is voor de titel Horses Ruitersportwinkel van het Jaar in de rubriek Start-ups.

Eigenaresse Nicole Ros is zelf op hoog niveau actief in de paardensport en kan – samen met haar team – haar klanten van het beste advies voorzien. Tijdens de Drie Dolle Dagen op 2, 3 en 4 maart konden klanten bij Ruiter & Dier Zeeman terecht voor spectaculaire openingsaanbiedingen. "De opening was heel erg leuk", vertelt Nicole. "Enthousiaste mensen, leuke reacties. Het is nog steeds druk in de winkel, mensen weten ons prima te vinden. Het leuke van een ruitersportafdeling in combinatie met een dierenpeciaalzaak is dat paardenliefhebbers nu eenmaal ook dierenliefhebbers zijn. Vaak hebben ze bijvoorbeeld ook honden en katten. In een ruitersportzaak krijg je vaak maar enkele klanten per dag, terwijl je in een dierenpeciaalzaak de hele dag door aanloop hebt. Naast ruitersportkleding verkopen wij ook casual kleding en laarzen en schoenen voor mensen die graag met de hond buiten lopen. Dat wordt gewaardeerd, zo blijkt."



In Memoriam Wim Tomey

Een échte aquariaan is overleden. En wat voor een. Wim Tomey was een man die de aquaristiek haast uitgevonden heeft. Een man wiens expertise op dit gebied haast onuitputtelijk was. Iemand die een kleine zestig jaar geleden al de verfijnde techniek van het fotograferen van aquariumvissen stevig onder de knie had. Met eigengemaakte dia's



(wie weet nog wat dat zijn?) trok hij van aquariumvereniging naar aquariumvereniging het hele land door om lezingen te geven. Naarmate de techniek vorderde, was hij op den duur in staat om met twee aan elkaar gekoppelde projectors een kolossaal projectiescherm in één keer met foto's te bedekken zodanig dat er één heel groot beeld ontstond. Met de huidige techniek lijkt dat niet zo bijzonder, maar in die tijd was dat gewoon spectaculair. Ook was hij een voorloper als het ging om het ontwikkelen van de mogelijkheid om dieren gelijktijdig zowel in het water als daarbuiten te houden. Dat was dan geen aquarium maar een palludarium.

Maar hij trok niet alleen het land door om zijn enorme kennis te delen met aquarium- en palludariumliefhebbers. Wereldwijd werd hij gevraagd door regeringen om hen bij te staan bij het opzetten van de export van aldaar gevangen of nagekweekte vissen. En dat alles altijd samen met zijn vrouw Marcha. Als je haar zag, wist je dat Wim in de buurt was en andersom. Zij was zijn backoffice. En nu is Wim niet meer en moet Marcha alleen verder. Daarbij is ze de schatbewaarder van zijn enorme fotoarchief waarbij zij genereus heeft aangeboden dat Dibevo daar uit mag putten. Maar buiten dat zullen wij Wim Tomey sowieso niet licht vergeten!

Joost de Jongh
voorzitter Dibevo



Dierenshop Sittard

SITTARD – Op 14 maart vond de feestelijke opening plaats van de compleet vernieuwde dierenspeciaalzaak van familie Blonden.

De verhuizing van Dierenshop Sittard viel qua afstand wel mee: de rit van de Steenweg naar de Voorstad in Sittard ging over slechts vijfhonderd meter. Het aantal vierkante meters vloeroppervlak is indrukwekkender: dat steeg van 280 naar 580 vierkante meter. De winkel dankt haar sfeer aan het steigerhouten interieur dat een gezellige uitstraling heeft. "De opening was heel druk en leuk", vertelt Inge Blonden. "Het was een heerlijk feestje met ballonnen, een rode loper, hapjes, drankjes en een prettig voorjaarszonnetje."

Versele-Laga

DEINZE (België) – De komende vier jaar krijgt tienkamper en Deinzenaar Thomas Van der Plaetsen de steun van huisdierenvoedings- en verzorgingsproducent én stadsgenoot Versele-Laga. Deze twee ambassadeurs van het Belgische Deinde hebben elk hun eigen ambities, maar er zijn verschillende verbindende factoren:

- Om tienkamper te zijn, kan je niet enkel en alleen vertrouwen op talent, maar moet je ook je techniek en expertise elke dag bijschaven. Ook om elke dag 15 500 000 dieren te voeden en te verzorgen, moet je de nodige expertise in huis hebben en erin blijven investeren.
- De liefde voor dieren spreekt voor zich als je uitgegroeid bent tot een speler in meer dan 75 landen met wereldwijd. Ook Thomas heeft een groot hart voor dieren, en in het bijzonder voor zijn eigen kat.
- De passie voor sport van Thomas vinden we terug bij Versele-Laga. Sport staat er zowel

bij de dieren (sportduiven, sportpaarden, sporthonden en showdieren) als bij de eigen medewerkers centraal. Zo worden verschillende fiets-, voetbal- en loopactiviteiten georganiseerd om een sportieve levensstijl te promoten.

- Het 'Back On Track Fonds' van Thomas toont aan dat hij zich graag inzet voor anderen. Bij Versele-Laga is het CAT-project een mooi voorbeeld van het verantwoordelijkheidsgevoel dat er sterk aanwezig is.
- * Ook de basis van Versele-Laga, het vermarkten van nutritioneel verant-

woorde voeders en voedingssupplementen voor dieren, vertoont veel gelijkenissen met de zorg en aandacht die een topsporter als Thomas dagelijks aan de dag moet leggen. Om topprestaties te leveren, heb je naast training ook de juiste voeding en verzorging nodig.

- * Een waarde die bij Versele-Laga hoog in het vaandel wordt gedragen, is respect. Deze samenwerking is hét bewijs dat het bedrijf de prestaties van Thomas respecteert en dat het hem ten volle steunt in zijn ambities

voor de Olympische Spelen van Tokio 2020.

Vanaf nu prijkt het Versele-Laga-logo op zijn loopshirt van atletiekclub Deinde.



Tienkamper Thomas
van der Plaetsen.

FABDOG EMOJI FABALL, met een knipoog naar de lente



Hofman Animal Care kennen we sowieso van de innovatieve en vaak ook lollige dierbenodigdheden. Dit nieuwe hondenspeelgoed zal bij elke consument een glimlach op het gezicht toveren en bij zijn hond de lentekriebels doen opborrelen.

“Vanaf nu geen saai hondenspeelgoed meer”, zegt Tom Vaanholt van Hofman Animal Care. “Met deze Fabdog emoji faballs – ze zijn er in zes varianten – brengen we een lollig hondenspeeltje op de markt, met een knipoog naar de lente. Het wordt weer voorjaar, lekker naar buiten met je hond, een beetje spelen in het park, wie wil dat nou niet?”

We weten allemaal dat het spelen met materiaal dat je buiten vindt, risico's voor de hond met zich meebrengt (zie ook het artikel van Dibevo-dierenarts Stijn Peters in dit *Dibevo-Vakblad* – red.). Daarom zijn deze nieuwe hondenballen van Fabdog het perfecte alternatief voor de stok of de tak. “Honderd procent veilig”, zegt Tom. “In de Emojis zit een TPR-rubber bal waardoor het speelgoed perfect stuitert. De buitenkant is van katoen. Het is dus niet supersterk, zeker geen kauw-speeltje maar echt bedoeld om te gooien en te apporteren. De ballen stuiten en piepen als de hond erin bijt of er met zijn poot op slaat. We weten allemaal dat honden dol zijn op *squeaker balls* en daarom staat dit speelgoed – dat met de hand, met water en zeep

wasbaar is – garant voor urenlang speelplezier. Elke bal is er in twee formaten: de kleinste is groter dan een tennisbal (doorsnede 7,62 cm) en de grote heeft een doorsnede van ruim tien centimeter. Daarmee maken baas en hond zeker de blits in het park, op het strand of op het hondenuitlaatveld.”

Voor de dierenspecialzaak is dit vrolijke hondenspeelgoed een must have. Tom: “Het staat vrolijk in het schap en de prijs ligt op ‘even-meepakken-niveau’. Als winkelier kun je je klant erop wijzen dat er voor elk hondenkarakter een passende emoji is. We hebben een ‘heart eyes’-, een ‘sunglasses’-, een ‘cross eyed’-, ‘grin’-, ‘crying/laughing’- en een ‘wink’-emoji faball. Voor elk wat wils dus.”

WELKE EMOJI PAST BIJ JOUW MAATJE?

((MET PIEPGELUID)))



Deze superhippe en zachte hondenknuffels worden gegarandeerd een echte **LENTEHIT!**

www.hofmananimalcare.nl

Hofman
animal care



LENTEHIT





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

Vanwege de jarenlange groei, professionalisering van onze bedrijfsstructuur en uitbreiding van het personeelsbestand, is Nerus International BV verhuisd naar een nieuw, modern en ruim bedrijfspan. De groei komt voort uit het steeds groter wordende marktaandeel in de speciaalzaken op het gebied van private label. Daarnaast heeft Nerus begin 2016 twee gloednieuwe drukmachines voor de labels in gebruik genomen, wat sterk heeft bijgedragen aan de groei in 2016. Daarnaast zal tezamen met de verhuizing ook onze nieuwe, frisse huisstijl in gebruik genomen gaan worden.

Sinds 1994 was Nerus gevestigd in Knegsel. In 2012 is een tweede bedrijfspan in gebruik genomen in Veldhoven waar vanaf dat moment de productie plaatsvond. Door de huidige groei is begin 2016 besloten productie, bedrijfsbureau, verkoop, drukkerij en ontwerpafdeling in één pand onder te brengen.

Nerus International B.V. levert op dit moment private label petfood en snacks aan dierspecialzaken, aquariumspecialzaken, tuincentra en winkelketens in 14 landen wereldwijd. In de komende maand zullen klanten, geïnteresseerden en relaties uitgenodigd worden om de nieuwe locatie persoonlijk te bezoeken.

NERUS.
PRIVATE LABEL PETFOOD



Nerus International B.V. | Meerheide 10 | 5521 DZ Eersel | Nederland
Tel +31-(0)497518062 | Fax +31-(0)497514989 | info@nerus.nl | www.nerus.nl



Dibevo-Vakbeurs 2017

8 & 9 oktober • Broodfabriek Rijswijk • www.dibevovakbeurs.nl



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



COLUMN JOOST DE JONGH

Verkiezingen



Het hele verkiezingscircus – ho, mag dat nog wel zo heten van de Partij voor de Dieren, want circussen, vréselijk! – is weer voorbij. Nu ben ik als voorzitter politiek neutraal. Dibevo heeft een brede achterban en ik wil geen van onze leden voor het hoofd stoten door uitspraken over mijn politieke voorkeur.

Wel zeg ik wat over de politiek nadat de verkiezingen gehouden zijn en dan kijkend naar zowel ons zakelijk belang als in het belang van de dieren waar wij 'in doen'. Dieren zijn immers de basis van onze sector. Zonder dieren geen verkoop! Dibevo is niet voor niets de afkorting van dieren, benodigdheden en voeders.

Zo kijkend is er nog wel wat af te dingen op de uitslag. Want met de opkomst was het een beetje zoals met vet: van beide is er genoeg maar soms op de verkeerde plaatsen. Want van de winst van de Partij voor de Dieren en GroenLinks hebben wij niets te verwachten. De Partij voor de Dieren ijvert, net zoals GroenLinks, voor doelen die erop neerkomen dat er steeds minder dieren gehouden mogen worden. Ook gezelschapsdieren! Uit die hoek komen ook de grootste tegenstanders tegen – Dibevo is voor! – een realistische positieflijst van te houden dieren. En dan is het nog mooi dat de SP kleiner is geworden, want vanuit die fractie kwam van oorsprong de vraag naar een – vooral korte! – positieflijst. Nu maar hopen dat deze partijen op regeringsniveau niet zullen meedoen. Dan heb je er toch minder last van.

Dat geldt natuurlijk ook voor de andere ideeën van

deze partijen: uitgesproken ondernemersonvriendelijk. Volkomen voorbijgaand aan het feit dat het mkb de motor is van onze economie. Het enige wat men doet, is in die motor zand gooien. Alleen al door grote milieuheffingen te willen invoeren. Omdat men daar denkt dat wij mensjes de oorzaak zijn van klimaatverandering en men ons gedrag 'wel even kan ombuigen'.

Daarbij voorbijgaand aan het feit dat de natuur voortdurend in beweging is en dat metingen van nu op het in tijd gezien enorm lange bestaan van de aarde, slechts minuscule rimpeltjes zijn. Diep in de permafrost (de nooit helemaal ontdooiende onderlaag bij Noord- en Zuidpool) zijn restanten van palm-bomen aangetroffen. Er was ooit kennelijk een tijd dat daar tropische temperaturen heersten en toch reden er nog geen auto's rond. Of waren er industriële activiteiten! Beter is daarom 'geen milieuheffingen' maar gewoon bij alles wat je doet of verbruikt, je gezonde boerenverstand gebruiken. En dat van mij zegt nu eenmaal bij alles 'als je ziet dat iets fout loopt, loop dan niet mee'. Dat lijkt mij veel effectiever.

Ik wens je goede zaken!

“KOM ONS **HELPEN!**”



“Ik verhuurde motorjachten”, vertelt Piet Verschure, een inmiddels gepensioneerd ondernemer. “Aan gezinnen, mensen die een vaarvakantie wilden. De schepen werden altijd schoongemaakt direct na terugkomst, zodat ze schoon klaarlagen voor de volgende klant. Ik wist niet wat ik hoorde toen ik gebeld werd door een huurder, hij was echt in paniek. ‘Vlooiën!’, gilte hij. ‘Overal. Op de meubels, in bed, op ons. We worden besprongen, het is doodeng. KOM ONS HELPEN!’

TEKST EN FOTO’S: JANINE VERSCHURE

Toen Piet zelf polshoogte ging nemen, gewapend met advies van de plaatselijke dieren-speciaalzaak en enkele bussen vlooienspray, kon hij niet anders dan concluderen dat zijn klant niet overdreven had. “Het was vreselijk”, vertelt hij. “Het was een warme zomerdag, de huurders hadden de hele dag buiten aan dek gezeten. Pas toen het ’s avonds begon af te koelen gingen ze naar binnen en in de salon werden ze letterlijk besprongen door de vlooiën. Ik ook toen ik binnenkwam: honderden of nee, wel duizenden vlooiën op mijn benen en ze bĳten. Ik heb eerst die mensen naar een hotel gebracht zodat ze even tot rust konden komen en vervolgens ging ik aan de slag.”

Piet spoot verschillende bussen vlooienspray leeg in de boot maar het probleem bleek niet zomaar de wereld uit te gaan. Nog lange tijd na dit horrorincident doken er vlooiën op in het desbetreffende schip. “De klanten die deze boot gehuurd hadden, kon ik gelukkig een ander schip aanbieden”, vertelt hij. “Ze waren natuurlijk erg geschrokken, maar gelukkig niet boos. Sterker nog: achteraf konden ze wel lachen om de situatie en zijn ze nog jaren klant gebleven.”

Hoe kwam dat nou?

Piet: “Ergens voordat de boot vertrok, zag de kat van onze burens kans om naar binnen te glippen. Ik weet nog dat ik een kat op het dek zag en dat vreemd vond, maar niemand heeft hem naar binnen zien gaan of weer buiten zien komen. We weten niet hoe lang hij aan boord gezeten heeft, maar de buurman zegt dat-ie hem zeker twee dagen kwijt was. Dat beestje heeft vlooiën gehad, die zijn in de boot blijven zitten en zo begon de ellende.”

Reĳel horrorscenario

“Oei, dat is inderdaad een angstaanjagend voorbeeld van een reĳel horrorscenario”, zegt Judith Essink van Merial.

“De kat die aan boord heeft gezeten, had een vlooiënbesmetting. Nadeel bij katten is dat je bij hen een

vlooiënbesmetting niet zo snel opmerkt als bijvoorbeeld bij een hond. Honden gaan vaak vinnig bĳten en krabben, terwijl katten van nature al poetsgedrag laten zien. Als ze vlooiën hebben gaan ze meer poetsen, maar het is de vraag of de eigenaar dat waarneemt. Die kat met die vlooiën is op die boot geweest. In dit geval is niet duidelijk hoe lang, maar in principe is een minuutje al genoeg. De vlooiën op die kat leggen namelijk eitjes, dat doen ze binnen 48 uur en per vlooi zijn dat er gemid-





Vlooiënfacts

- Gedurende haar leven kan een kattenvlo wel 1000 eitjes leggen.
- Vlooiënlarven voeden zich met onder andere huidschilfers van mens en dier, en ontlasting van hun ouders.
- Kattenvlooien zijn een tussengastheer van de lintwormen.
- Er is tot op heden geen resistentie aangetoond tegen de moderne vlooiënmid- delen die in Nederland op de markt zijn.
- Als honden vlooiën hebben, zijn dat meestal ook kattenvlooien.
- Kattenvlooien zullen mensen wel bijten, als ze voldoende honger hebben, maar ze gaan niet op onze huid leven.

deld tot dertig per dag. Als die kat de boot even binnenloopt, kunnen er dus al eitjes op de vloer vallen. Als de temperatuur een beetje aangenaam is, worden die eitjes larven en die larven kruipen weg. Ze verstoppen zich zo diep mogelijk in de meubels of de vloerbedekking, tussen de naden van het hout of de kieren in het laminaat. Daar zijn ze onbereikbaar voor de stofzuiger. Na een paar weken worden die larven poppen.”

De poppen aan het dansen

Poppen zijn jonge vlooiën in een superjasje. Ze zitten veilig in een omhulsel dat hen beschermt tegen onder andere vlooiënmid- delen en als ze willen, kunnen ze wel een jaar blijven liggen. “Tot ze de tijd rijp achten om uit te komen en als vol- wassen vlo, op het dier, hun eerste bloedmaaltijd te nuttigen”, zegt Judith. “Dat gebeurt als ze waar- nemen dat er leven om hen heen is. Lichaams- warmte, trillingen of uitademingslucht zorgt ervoor dat de poppen weten dat er gastheren in de omgeving zijn. In een normale omgeving gebeurt dat gefaseerd, maar in het geval van die boot, in een situatie dat er niets was aan levende wezens in de omgeving, gaf de aanwezigheid van mensen plotseling zoveel stimuli dat de poppen massaal uitkwamen. Dat kan dan inderdaad met duizenden tegelijk zijn. Ze hebben daar lang gelegen dus ze hadden honger. Dat verklaart de agressieve aanval op mensenbenen.”

Lokkat

De botenverhuurder vertelde dat het een behoor- lijke tijd duurde voordat het probleem onder controle was. Hoe verklaart Judith dat? “Dit is het probleem waar iedereen tegenaan loopt als ze eenmaal een vlooiënbesmetting hebben. Het duurt meestal een aantal maanden voor de directe omge- ving vrij is van poppen. Vlooiën, eitjes en larven kun je prima bestrijden met een omgevingsspray maar tegen poppen werkt dat niet”, zegt ze. “Die liggen te diep weggestopt voor de stofzuiger en door hun omhulsel zijn ze resistent tegen bestrij- dingsmiddelen. De kans is levensgroot aanwezig dat niet alle poppen in een keer uitkwamen en dat je nog lange tijd geconfronteerd wordt met ‘nieu- we’ vlooiën. Eigenlijk is er maar één manier om dit redelijk snel op te lossen: door een kat die goed is behandeld met een vlooiënbestrijdend middel in de boot te zetten. De kat zal massaal besprongen worden door hongerige vlooiën; de vlooiën komen in contact met het bestrijdingsmiddel en gaan dood. Op die manier fungeert de kat als het ware als stofzuiger, maar weet wel dat dit niet een heel diervriendelijke methode is. De kans is namelijk groot dat de kat wel degelijk gebeten wordt door de vlooiën voordat ze doodgaan.” ←

Oubollige titel, spannend verhaal



Achter de oubollig ogende titel boven dit artikel schuilt een spannend verhaal. De positieflijst zoogdieren is namelijk een onderwerp dat de gemoederen in onze branche erg bezighoudt. Als het aan Dibevo ligt, is de lijst met zoogdieren die in ons land gehouden mogen worden zo lang mogelijk. Daarom zijn wij al meteen in beroep gegaan tegen de lijst door een zienswijze in te dienen.

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO: SHUTTERSTOCK

Staatssecretaris Van Dam van Economische Zaken heeft een lijst opgesteld met 153 soorten zoogdieren die vanaf 1 juli niet meer mogen worden gehouden, en een positieflijst die 123 soorten bevat die wél geschikt zouden zijn als huisdier.

Dibevo vindt dat je alle soorten zoogdieren zou moeten kunnen houden, mits je over de kennis, vaardigheden en middelen beschikt om dat dier een goed leven te bieden. Om met Dibevo-voorzitter Joost de Jongh te spreken: "Als het aan ons ligt, mag je walvissen houden, als het aquarium maar groot genoeg is."

Niet verbieden maar eisen stellen

Helaas krijgt Dibevo niet altijd haar zin, er zijn namelijk ook organisaties en stichtingen die zich opstellen aan de andere kant van de scheidslijn. Die bij wijze van spreken willen dat in ons land enkel de hond en de kat op de positieflijst komen, dat de wat meer bijzondere dieren niet meer gehouden mogen wor-

den. Zoals in veel gevallen zullen we ook hier 'ergens in het midden' uitkomen, maar Dibevo is nog steeds drukdoende om de scheidslijn neer te leggen op een plek die voor onze branche werkbaar is. "Wij vinden dat je moet inzetten op eisen die je stelt aan de houders van dieren", zegt Dibevo-adjunct-secretaris wet- en regelgeving levende dieren en planten Gerrit Hofstra. "Natuurlijk moeten dieren op een goede manier gehouden worden, daar mag de overheid ook best eisen aan stellen. Maar Dibevo vindt verbieden een ongeschikt middel."

Zienswijzen

Een positieflijst zal er waarschijnlijk wel komen, daar kunnen we weinig meer aan doen. Betrokken partijen kregen echter de mogelijkheid om 'zienswijzen' in te dienen met betrekking tot de positieflijst. Eigenlijk zijn die zienswijzen bezwaren tegen de positieflijst en de wijze waarop die tot stand kwam. Gerrit Hofstra was degene die de Dibevo-zienswijzen schreef; een lijvig document van twintig pagina's. "Aan de hand van de ingediende zienswijzen past de staatssecretaris het besluit

al dan niet aan", vertelt hij. "Dan komt er een definitief besluit waartegen je eventueel nog bezwaar kunt aantekenen."

Je snapt 'm al: dit artikel biedt niet de ruimte om alle bezwaren die Dibevo heeft tegen het besluit te omschrijven: daar zouden we een vakblad mee kunnen vullen. Bottomline is dat Dibevo vindt dat de positieflijst zoogdieren slecht is gemotiveerd. Er zijn grove generalisaties gebruikt en soorten worden uitgesloten op basis van vermoedens, om niet-wetenschappelijke en niet-objectieve redenen. Dibevo verzoekt de overheid om de huidige lijst naar de prullenbak te verwijzen en in plaats daarvan onderzoek te laten doen naar de houderij in Nederland. Gerrit: "Als je iets wilt zeggen over het houden van dieren, moet je kijken naar hoe die soort in Nederland gehouden wordt. Niet naar de situatie in het wild of bij farms in andere landen. Nu staan er dieren op de negatieflijst die je in ons land wel degelijk een goede verzorging kunt geven, mits je maar enkele maatregelen treft: een weiland, verwarmd binnenverblijf of een heel groot aquarium." ←



Enkele voorbeelden:

- Het Perzisch damhert (zie foto) staat niet op de positieflijst. Terwijl zijn neefje – het damhert dat je in elk hertenkamp ziet – precies dezelfde soort is en op dezelfde manier gehouden kan worden.
- Kangoeroes, die een verwarmd binnenvverblijf nodig hebben, staan niet op de positieflijst. Terwijl ze verder precies dezelfde verzorging nodig hebben als soorten die van oorsprong uit koudere gebieden komen. Gerrit: “En dat terwijl het toch heel eenvoudig is om een verwarmd binnenvverblijf te maken.”
- Sommige soorten zouden niet houdbaar zijn, omdat ze weidegang nodig hebben. Gerrit: “Als je een koe in de wei kunt zetten, gaat dat toch ook met een rendier?”
- De mini-zeboe (een ondersoort van ons melkvee) is makkelijk houdbaar, stelt minder eisen dan een koe (want is kleiner) maar staat niet op de positieflijst.

Merial: ander woord voor 'betrouwbaar'



Na ruim twintig jaar innoveren op het gebied van parasietenbestrijding en gezondheidsproducten voor huisdieren, mag je wel stellen dat je naam gevestigd is. Merial is een merknaam die werkelijk iedereen kent, het merk staat synoniem voor 'betrouwbaar'.

TEKST: JANINE VERSCHURE

In 1996 was Merial de eerste die een vachtspray tegen vlooiën en teken op de markt bracht en een jaar later kwam er een spot-on van Frontline. Deze eerste Frontline-producten veroorzaakten een revolutie qua parasietenbestrijding.

Overname

Onlangs werd Merial – dat tot januari 2017 eigendom was van het Franse Sanofi – overgenomen door de Duitse farmaceut Boehringer Ingelheim. “Dat heeft geen enkel gevolg voor de manier waarop de nieuwe organisatie in de markt staat, de relatie met onze klanten of voor onze producten”, zegt Martijn Rommertz van Merial Nederland. Met deze overname bundelden twee hoofdrolspelers op het gebied van (dier)gezondheid hun krachten. Boehringer Ingelheim Animal Health is nu op het gebied van diergezondheid de op een na grootste ter wereld. Martijn: “De nieuwe organisatie zal blijven innoveren en goede producten op de markt brengen, Frontline blijft én natuurlijk blijft de klant centraal staan. Voor die klant verandert er dus niks.”

Petcare

Een halfjaar geleden lanceerde Merial een nieuwe productgroep: Frontline Petcare. Dit is een verzorgingslijn voor hond en kat met op dit moment zeven shampoos, vijf verzorgingsproducten en een tekenhaak. Martijn: “Een groeiend aantal ondernemers en ketens neemt Frontline Petcare op in het assortiment; denk aan Pets Place, Agri Retail, Ranzijn, Intratuin, Forix en de Huisdiervoordeelshop. Consumenten kunnen ze steeds gemakkelijker vinden en wij merken dat de vraag toeneemt. Net als de positieve verhalen trouwens. De merknaam op de verpakking helpt om de producten te verkopen. Als ze ze eenmaal gebruiken, merken consumenten dat het gewoon goede verzorgingsproducten zijn.”

Verkeerd toegepast

“Alle producten van Merial – of je het nu hebt over de verzorgings- of de bestrijdingsproducten – werken”, zegt Martijn zonder enige twijfel. “Maar helaas is het nog steeds zo dat niet alle consumenten die bijvoorbeeld een vlooiënbestrijdingsmiddel gebruiken, de bijsluiter goed lezen. Soms heeft de consument een verwachtingspatroon dat niet

Frontline

De Frontline Pet Care-producten zijn gemaakt met hoofdbestanddelen Rhamnose en Luminescine. Deze twee moleculen zijn Ecocert-gecertificeerd. Ecocert is een Frans keurmerk dat zich richt op milieuvriendelijke productie van onder andere cosmetica.

De Frontline Pet Care bestaat uit:

- Huidbeschermingsgel
- Hydraterende spray
- Voet- & voetzoolkussen-balsem
- Oogreiniger-oplossing
- Oorreiniger-gel
- Reinigingsmousse 2 in 1
- Shampoo anti-klit & verstevigend
- Shampoo donkere vacht
- Shampoo geurbestrijder
- Shampoo puppy & kitten
- Shampoo verzachtend gevoelige huid
- Shampoo witte vacht
- Tekenhaak



aansluit op de werking van de producten. Als je dan doorvraagt, blijkt heel vaak dat het middel simpelweg verkeerd is toegepast. Veel mensen starten pas met behandelen als er al een forse besmetting is, dan zijn ze niet na een dag van de problemen af. Er zijn honden- en katteneigenaren die bijvoorbeeld om kosten te besparen een pipet met bestrijdingsmiddel verdelen over meerdere huisdieren, die ervan overtuigd zijn dat alleen de hond (en dus niet de kat) ontvlood dient te worden, of die denken dat het verstandig is een spot-on over de vacht te verspreiden met een washandje.”

FRONTLINE Combo®-tevredenheidsgarantie

Om bovenstaande problemen de wereld uit te helpen, riep Merial de Frontline Combo-tevredenheidsgarantie in het leven. Klanten die na drie maanden consequent en juist gebruik van Frontline Combo niet tevreden zijn, kunnen bellen met een van de experts van Merial. Ze krijgen telefonisch advies en eventueel een gratis aanvullende behandeling met Frontline Combo, of zelfs een huisbezoek van een van de Fleabuster-specialisten. Mocht, na alle stappen doorlopen te hebben, er nog geen oplossing zijn gevonden, dan krijgt de klant zijn aankoopbedrag terug. Martijn: “Dat is echter in twee jaar slechts twee keer voorgekomen. Wij kunnen die tevredenheidsgarantie geven omdat we overtuigd zijn van de kwaliteit van onze producten. Die overtuiging geldt overigens niet alleen voor Frontline Combo maar voor elk product waar ‘Merial’ op staat. Dat mag ook wel, na ruim twintig jaar ervaring.” ←

Dit vindt de consument

Een testpanel van Pets Place testte de Frontline Pet Care-producten. Hieronder een greep uit de reacties van consumenten:

- “Mijn drie katten lopen buiten. De producten doen wat ze moeten doen en dat gebeurt goed!”
- “Goede producten waar de hond goed op reageert.”
- “Heel fijne en handige compacte producten die makkelijk zijn in gebruik.”
- “Ik wist niet dat zulke producten voor de kat bestonden.”
- “Katten hebben eigenlijk geen verzorgingsproducten nodig, maar dit maakt de vacht wel een stuk mooier en zachter.”
- “Makkelijk te gebruiken, maar overleg even met de dierenarts als je een gevoelige hond hebt.”
- “Voordat ik deel uitmaakte van het testpanel verzorgde ik de vacht van mijn kat niet. Ik dacht: die houden zichzelf wel schoon. Maar ik vind dit een mooi product waar de dieren goed op reageren.”
- “Ik vind het belangrijk dat mijn katten er goed uitzien. Dit zijn fijne en kwalitatief goede producten, tot nu toe het beste wat in een dierenspecialzaak te krijgen is!”
- “Gespecialiseerd, gericht op specifieke problemen/vachten.”
- “Goed product voor een goede prijs.”
- “Ik vind dat je de vacht van een hond goed moet verzorgen. Dit is een goed product.”
- “Ik heb een keer geprobeerd mijn kat te wassen, maar dat was geen succes. Ik raad de hydratatiespray aan. Wat een superproduct!”
- “Ik verzorgde de vacht van mijn kat niet voordat ik meedeelde aan het testpanel. Ik had dit soort producten niet in huis en nog niet echt nodig gehad. Maar nu vind ik het goede kwaliteit en fijne producten.”



“Soms krijgen we dieren die zo verwend en vermenselijk zijn dat de eigenaar ze eigenlijk niet meer bij iemand anders kan onderbrengen, vanwege de hoge eisen die hij zelf stelt aan de verzorging.”

BLIK OP 2017 EN VERDER

Trends in het dierenpension



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 EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

DOA AMSTERDAM

Als je érgens trends en ontwikkelingen kunt spotten, is het wel bij een bedrijf met een historie als Dierenopvang Amsterdam. Dit pension bestaat namelijk al zo'n 115 jaar. "De dierenpensionbranche is een wereld op zich", vertelt Hans Fokkens. "Er komt steeds meer onderscheid tussen pensions; je hebt bedrijven in alle soorten en maten, ondernemers die innovatief en vooruitstrevend zijn en meer behoudende dierenpensioneigenaren, bedrijven die inzetten op groepshuisvesting of juist niet. Ook de klant is veranderd. Hij wil steeds meer. Contact houden tijdens zijn vakantie bijvoorbeeld, whatsappjes met foto's van zijn dier. Wij vinden sowieso dat je moet bieden wat de klant wil, voor zover dat binnen de mogelijkheden ligt natuurlijk. Dus ook daar gaan we in mee. Die veranderde klant vraagt ook een ander soort medewerker: meer mensgericht. Sommige klanten vinden het best leuk als hun hond wordt opgehaald door een verlegen jongen die de mens, die de riem of vervoersmand overdraagt, geen blik waardig keurt en alleen oog heeft voor de dieren. Maar er zijn ook mensen die dat niet grappig vinden."

Voor reviews op internet is Hans niet bang. "Kom maar op", zegt hij. "Wij hebben het geluk dat we een redelijk unieke locatie hebben. Als mensen hier binnenkomen zijn ze vaak al onder de indruk. Wij hebben een dierenarts in huis, fysiotherapie, een trimsalon: we kunnen veel bieden en proberen zo veel mogelijk een vriendelijke gids te zijn. Natuurlijk

maken we soms fouten en zijn er soms mensen ontevreden maar van een negatieve review liggen wij hier niet wakker."

DOA Amsterdam staat erom bekend dat ze alle soorten en maten honden opnemen. Dat – in combinatie met het feit dat er in Amsterdam en omgeving heel wat Pitbullachtige honden rondlopen – zorgt ervoor dat er bij DOA nogal wat vechthondentypes verblijven. "Wij weigeren alleen honden als we vol zitten", zegt Hans. "Dat heeft tot gevolg dat eige-

Ook de klant is veranderd. **Hij wil steeds meer.** Contact houden tijdens zijn vakantie bijvoorbeeld, **whatsappjes** met foto's van zijn dier.

naren van zogenaamde hoogrisico-honden voor september bij ons al een plekje boeken voor het komende jaar. Wij hebben geen enkele moeite met dit soort honden, maar het is wel jammer dat je hierdoor weleens hoort dat je een pitbullcentrum zou zijn."

Er wordt bij DOA volop nagedacht over de toekomst. Hans: "De focus gaat steeds meer richting dienstverlening. Er zijn

plannen voor een speeltuin en een hondenzwembad, we willen hondeneigenaren de mogelijkheid bieden om in afgesloten speelweides met de hond te spelen, we kunnen steeds meer dieren met medische problemen opvangen, er komt een revalidatiecentrum en een webwinkel. Verder willen we dat ons gebouw altijd bereikbaar is voor klanten die op minder courante tijden dieren halen en brengen. Door middel van een pasjessysteem zouden we ook mensen die bijvoorbeeld van of naar Schiphol komen, kunnen helpen.”

HONDENCRÈCHE EN DIERENPENSION A2 CULEMBORG

“Toen wij elf jaar geleden ons bedrijf begonnen,” vertelt Lody van Wiggen, “vonden wij dat onze website er behoorlijk vooruitstrevend uitzag, vergeleken met de websites van collega’s. Inmiddels is die van ons geen uitzondering meer en zie je heel mooie innovatieve websites in onze branche. Ook zet vandaag de dag praktisch elk pension foto’s van dieren van klanten online. Klanten vragen daar om, dat zijn echt ontwikkelingen van de laatste tijd. Facebook brengt veel werk met zich mee, maar aan de andere kant is het een makkelijke manier om met je klanten te communiceren. Wij hebben een trouwe schare volgers, maar die moet je wel tevreden houden. Door snel te reageren als ze iets posten of berichten, door je Facebookpagina regelmatig van leuke of interessante updates te voorzien.” Ook Lody merkt dat mensen steeds zorgvuldiger met hun dieren omgaan. “Soms verbaast mij dat”, zegt hij. “Dan lijkt het wel of ze met de hond nog voorzichtiger zijn dan met hun kind. Als dat kind een keer met een snottebel van school komt of een wondje heeft, is dat geen probleem. Maar als de hond of kat verkouden of met een kaal plekje uit het pension komt, rennen ze bij wijze van spreken naar de dierenarts.”

Het dierenpension van Lody en zijn vrouw Hester is niet voor niets genoemd naar de A2: “Wij hebben ons bedrijf bewust gevestigd aan een snelweg”, zegt hij. “Dit om het klanten voor de dagopvang zo gemakkelijk mogelijk te maken. Een klant die zijn hond een dag per week naar de dagopvang brengt, komt zo’n 45 tot 50 dagen per jaar op je bedrijf. Er zijn weinig pensionklanten die je zo vaak ziet. Daarom hebben wij vanaf het begin bewust ingezet op dagopvang. We zien dat dat ook echt wel een trend is.”

DIERENVAKANTIELAND

Margreet Oude Avenhuis vertelt dat ze eigenlijk in de elf jaren dat ze haar bedrijf heeft, weinig echte veranderingen heeft gezien. “Eigenlijk doe ik het nog in grote lijnen hetzelfde als toen ik dit bedrijf overnam” zegt ze. “Wel heb ik het gevoel dat de consument steeds meer prijs stelt op kleinschaligheid. Ze zijn klaar met megastallen onder de dierenpensions en zoeken een bedrijf met persoonlijke aandacht voor het dier. Nóg meer dan elf jaar geleden zien mensen hun dier als een lid van de familie, en voor veel consumenten past daar een kleinschalig dierenpension bij.”

Dierenvakantieland is een kattenhotel. Ook kattenmensen moeten een behoorlijke drempel over om hun dier naar



“Omdat ik merk dat mensen belang hechten aan kleinschaligheid, heb ik besloten minder dieren te huisvesten.”

een pension te brengen. Margreet vertelt dat ze begrip heeft voor die angst. “Zelf ben ik geen haar beter. Als ik met vakantie ga, vind ik het ook moeilijk om mijn dieren aan iemand anders ‘over te dragen’. Veel van mijn klanten geven aan het te waarderen dat er bij mijn bedrijf iemand werkt – ik dus – die de naam weet van elk dier dat hier verblijft en echt betrokken is bij de katten. Omdat ik merk dat mensen belang hechten aan die kleinschaligheid, heb ik besloten minder dieren te huisvesten – mijn bedrijf is dus kleiner geworden. Voorheen konden we honderd katten huisvesten, nu nemen we er nog maximaal zestig aan. Wel heb ik drie jaar op rij de tarieven verhoogd. Er is geen klant vertrokken.”

Dierenvakantieland is gehuisvest in een voormalig kantoorpand, met ruime, lichte verblijven en veel ruimte per kat. Margreet. “Klanten die hun kat bij ons brengen zien hun dier vaak als een kind. Ze zijn echt op zoek naar de allerbeste zorg. Hier zijn de verblijven luxe en warm ingericht, we hebben de kennels helemaal naar onze wensen laten maken en er is vloerverwarming. Het feit dat mensen zo kritisch zijn geworden op de zorg voor hun dier, zou je best als een nadeel kunnen zien. Je moet meer doen om het de klant – en zijn dier – naar de zin te maken. Ik zie dat echter als een voordeel: door in te spelen op die trend, houd je jezelf wakker. Ik vind het goed dat mensen kritisch zijn, maar ik zeg wel altijd tegen mijn klanten: ‘Als je niet tevreden bent, zeg dat dan tegen mij.’ Wanneer je samen met je klant op zoek gaat naar een oplossing, lukt het heus wel om er een te vinden die voor alle partijen werkt.”

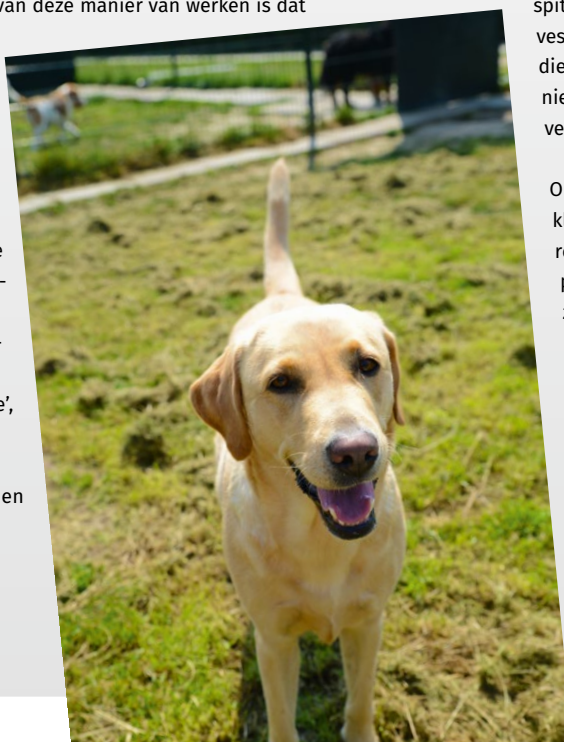
TER AALST DIERENPENSION

In 2003 nam Reinier Stok een dierenpension over dat toen al vijftien jaar bestond. Als we hem vragen naar de trends en veranderingen die hij de afgelopen veertien jaren heeft waargenomen, vertelt Reinier: “We zien nu meer eenpersoonsshuishoudens en tweeverdieners. Mensen zonder kinderen met één dier, vaak een kat of kleine hond. Ze vinden



het prettig dat er iemand thuis op ze wacht. Dat zijn klanten die hun dier als 'hun alles' zien en regelmatig een beroep doen op het dierenpension. Wij zien best veel singles die qua werk heel succesvol – en toch vrij eenzaam zijn. Ze steken veel tijd en aandacht in hun carrière, brengen hun dier regelmatig naar de opvang en hangen emotioneel erg aan dat dier. Voordeel van deze trend is dat deze groep klanten zich de beste zorg voor hun dier kan veroorloven. Wij krijgen hier mensen die graag willen dat hun dier vier keer per dag gevoerd wordt, die om halfvijf een hamburger van pens opwarmen en die ingevroren pakketjes met rijst, bonen en vlees meegeven. Soms krijgen we dieren die zo verwend en vermenselijkt zijn dat de eigenaar ze eigenlijk niet meer bij iemand anders kan onderbrengen, vanwege de hoge eisen die hij zelf stelt aan de verzorging. Wij gaan ver mee in de wensen van onze klanten, maar het moet wel reëel blijven. Bijvoorbeeld als dieren medische zorg nodig hebben, kunnen wij die in ons pension prima bieden. Voordeel van deze trend vind ik dat het werk er meer diepgang door krijgt. Met een veeleisende klant die je het naar de zin kunt maken, bouw je daadwerkelijk een band op. In het begin kregen wij nog wel dieren waarvoor je meer een gevangenisbewaarder was, honden die nauwelijks met mensen en andere honden in aanraking kwamen en die je moeilijk kon benaderen. Vandaag de dag ben je echt bezig met de honden en katten in je bedrijf. Dieren worden hier niet opgesloten maar lopen gewoon lekker los mee naar buiten en naar binnen. Wij zijn echt met die dieren bezig. Dat heeft het werk er nog leuker op gemaakt.”

Reinier vertelt dat dieren die voor het eerst naar zijn pension komen, verplicht een gratis 'testdag' krijgen. “Dan weet je wat voor vlees je in de kuip hebt. Wij willen het 't dier hier naar de zin maken, en als we tijdens zo'n testdag tot de conclusie komen dat dat niet lukt, gaan we het dier hier niet opnemen. Een hond die de hele dag zit te blaffen, die niet kan omgaan met soortgenoten of die nauwelijks door ons te benaderen is, die kan beter niet worden ondergebracht in een pension.” Nadeel van deze manier van werken is dat je soms klanten moet teleurstellen. “Dat valt niet altijd mee”, zegt Reinier. “Een negatieve review op internet krijg je niet meer weg, maar als je het goed onderbouwt begrijpen de meeste klanten wel waarom hun dier niet past in jouw pension. Soms hebben klanten moeite met deze 'ballotagecommissie', maar als we uitleggen dat wij het doen voor de bestwil van het dier, vinden ze het vaak juist wel een prettig idee.”



DIERENHOTEL MARIJKE, ELIE DE HEER

Elie de Heer vertelt: “25 jaar geleden belden mensen om te vertellen dat ze op vakantie wilden en vervolgens kwamen ze de hond brengen. Vandaag de dag wil 95 procent van de klanten eerst even komen kijken. Dat vinden we niet lastig. Klanten zijn kritischer en mondiger maar wij zien dat als een kans. Vroeger zaten we in een schuur waarin kennels waren. Als die klant daar niet om gevraagd had, hadden we waarschijnlijk nooit verbouwd en gemoderniseerd. Uiteindelijk doe je dat natuurlijk om die klant tevreden te houden en eigenlijk is dat ook prima. Ons zul je niet horen klagen over mondige klanten.”

Elie vindt dat het internet en social media als Facebook zeker kansen bieden, maar dat er ook risico's zijn. “Er gaat veel tijd in zitten,” zegt hij “maar wij merken best wel dat

“Sinds een jaar of drie nemen wij bepaalde rassen **niet meer op**. Welke dat zijn staat heel duidelijk op **onze website**.”

er klanten zijn die hun keuze voor ons pension baseren op reviews op internet. Of wij last hebben van negatieve reviews? Dat valt eigenlijk heel erg mee. Sinds een jaar of drie nemen wij bepaalde rassen niet meer op. Welke dat zijn staat heel duidelijk op onze website. Bij ons leven de honden in groepjes en met sommige rassen gaat dat nu eenmaal niet. Dat stuit nog weleens op onbegrip en natuurlijk kost het klanten. Maar aan de andere kant levert het ook wat op, want er is zeker een groep klanten die het een prettig idee vindt dat bepaalde rassen bij ons niet verblijven. Ik denk eigenlijk ook wel dat het een goed zaak is dat er een soort specialisaties ontstaan. Sommige pensions

spitsen hun diensten toe op groepshuisvesting en spelen, en er zijn bedrijven die zich sterk maken om honden die niet bij soortgenoten kunnen, een fijn verblijf te bieden.”

Op de vraag of hij het lastig vindt dat klanten hun dieren dusdanig koesteren dat ze hoge eisen stellen aan het pension waar die dieren verblijven, zegt Elie: “Nee, ik denk dat dat juist kansen biedt. Wij spelen in op de wensen van de klant. Dat maakt het werk intensiever, maar dat is een beetje van deze tijd. Ik denk dat het belangrijk is om jouw specialiteit te kiezen en dat als een gat in de markt te zien. Dan wordt ondernemen nog leuker.” ←



Lekker

Daar vliegt je hond, achter een haas aan. Vol de struiken in. Wanneer hij weer bij zinnen is en parmantig naast je loopt zie je opeens wat bloeddruppels. Het vel onder zijn buik hangt los en je kijkt zó in een open wond. Meestal bloedt zo'n wond niet, maar als dat toch gebeurt is het belangrijk het bloeden zo snel mogelijk te stelpen door te duwen op het weefsel waaruit het bloed lijkt te komen. Meestal stopt een kleine bloeding dan na een paar minuten. Is er een groter bloedvat geraakt dan kan het bloeden veel heviger zijn. Onder de poten, net achter het grote zoolkussen, loopt een grote slagader wat oppervlakkiger. Bij diepe verwondingen kan die slagader behoorlijk bloeden. Alleen met flinke druk op het vat is dat te dicht. Om druk uit te oefenen kun je ook een stuk stof of een plastic zakje strak om de poot binden. Een ritje naar de dierenarts is dan tenminste mogelijk.

Schone wonden

Een wond die niet bloedt moet worden schoongemaakt. Daar kun je zelf al mee beginnen bij thuiskomst. Met schoon water kan viezigheid uit de wond worden gespoeld.

Haren, takjes, modder en zand belemmeren de genezing van een wond. Daarbij mag je gebruikmaken van desinfecterende middelen. Een oppervlakkige schaafwond kun je desinfecteren met jodium of chloorhexidine. Bij diepere wonden mogen dergelijke middelen ook worden gebruikt, maar let dan op dat er geen alcohol in zit, omdat dit behoorlijk kan irriteren. Bij twijfel kun je ook overleggen met de dierenarts. Is de wond eenmaal schoon, dan is het belangrijk om de wond te beschermen. Niet alleen moet vuil van buitenaf worden geweerd maar ook is het zaak te voorkomen dat de hond aan zijn wond likt of krabt. Een shirt, rompertje of kap kan daarbij helpen. In de dierenspeciaalzaak zijn ook speciale medische shirts verkrijgbaar. Met een maandverband in zo'n shirt kan wondvocht worden opgevangen.

Hechten of niet hechten

Huidwonden genezen het snelst wanneer ze worden gehecht. Niet elke wond wordt gehecht. Of en hoe een wond gehecht moet worden, wordt bepaald door hoe een wond is ontstaan, hoe groot deze is en of de wond schoon of vervuild is. Een rijtwond door plant of struik is meestal niet zo vies, maar bij een

bijt-wond worden er behoorlijk wat bacteriën achtergelaten. Door een wond te hechten sluit je echter vuil op. Dat kan na enkele dagen leiden tot een flinke ontsteking, abces of zelfs sepsis (bloedvergiftiging). Kleine wonden worden daarom gereinigd, gedesinfecteerd en opengelaten. Een uitzondering zijn wonden aan de oogleden. Hoe klein ook, deze zullen altijd moeten worden gehecht. Overige wonden die groter zijn dan 3 centimeter en die open blijven staan, kunnen beter worden



WONDEN BIJ HONDEN

Losgaan in het bos

Niets is lekkerder dan los rennen over het veld – of door het bos – of rond het water. Nu de lente is begonnen, is het heerlijk om de frisse lucht door je vacht te jagen. En over jagen gesproken: achter konijnen aan – of een mooie dame – is ook prachtig. Of die brutale heer het veld af jagen. Het leven van een hond is fantastisch. Maar soms gaat het mis. Een ongeluk zit in een klein stokje... hoekje.

TEKST: STIJN PETERS, DIBEVO-DIERENARTS | FOTO'S: JANINE VERSCHURE

gesloten. Om een ontsteking te voorkomen zal zo'n wond gedeeltelijk open worden gelaten. Zo kan wondvocht afvloeien. Dat kan bijvoorbeeld door een drain te plaatsen, een rubberen slangetje waarmee je voorkomt dat de wond te snel dichtgaat. Als er na een paar dagen geen vocht meer uit de wond komt, kan de dierenarts de drain verwijderen.

Het inzetten van antibioticum bij open wonden is redelijk vrij van discussie. Een korte

kuur helpt – in combinatie met het draineren van de wond – om ontstekingen te voorkomen. Ook een lokale behandeling van de wond helpt. Door deze vochtig te houden verloopt de genezing sneller. Bijvoorbeeld honingzalf biedt zulke voordelen, ook omdat honingzalf een antibacteriële werking heeft. Mensen met een vervuilde wond of bijtewond krijgen naast een antibioticumkuur een behandeling tegen tetanus. Deze aandoening, veroorzaakt door gifstoffen van de bacterie *Clostridium tetani*,

komt bij honden en katten nauwelijks voor. Er wordt niet specifiek voor behandeld of tegen gevaccineerd.

Vang die stok!

Naast rijt- en bijtewonden krijgen loslopende honden ook weleens te maken met vliegende stokken. Het spelen met stokken is een geweldig tijdverdrijf voor baasjes die hun speeltje hebben thuisgelaten. Inmiddels zijn er heel wat actiegroepen actief om te wijzen op de gevaren van stokken. Een stok die verkeerd terecht komt kan bij een Duitse Dog minder kwaad dan bij een Chihuahua. Een hersenschudding of oogbeschadiging kan het gevolg zijn. Met een stok in de bek lopen of rennen leidt echter ook regelmatig tot ongelukken. Komt die stok verkeerd terecht in de bek dan kunnen in de bek of achter in de keel flinke wonden ontstaan. Al bloedend en kokhalzend belanden dergelijke slachtoffers bij de dierenarts. Onder narcose kan die in de keel uiteindelijk de ernst van het trauma beoordelen. Vaak duurt het een paar dagen voordat deze honden weer normaal kunnen eten en drinken. Het blijft daarmee verstandiger om veilig speelgoed mee te nemen tijdens het buitenspelen met je hond. ➔

Verantwoordelijkheid

Wie schade maakt is daarvoor verantwoordelijk. Een hond die een (hond van een) ander schade toebrengt valt onder verantwoordelijkheid van zijn eigenaar. De eigenaar zal daarom de schade moeten dekken. Bij het aanwijzen van de aansprakelijkheid maakt het geen verschil of één of beide honden aangelijnd waren of losliepen. De meeste aansprakelijkheidsverzekeringen hebben daarom ook huisdieren in hun dekking meegenomen. De toegebrachte schade is daarmee gedekt en zal veelal ook de gevolgschade, zoals infecties en arbeidsongeschiktheid, dekken. Wie geen aansprakelijkheidsverzekering heeft zal deze kosten zelf moeten dragen. In alle gevallen is de afhandeling afhankelijk van medewerking en coulance van beide partijen, anders moet een en ander via een gang naar de rechter moeten worden beslecht.

Hondenbeten aan de kaak gesteld

De RDA is een onafhankelijke raad van deskundigen die de staatssecretaris van Economische Zaken adviseert over vraagstukken die te maken hebben met dierenwelzijn en diergezondheid. Dibevo-voorzitter Joost de Jongh maakt deel uit van de RDA. Hij kan ons dus álles vertellen over het nieuwe rapport over hondenbeten, dat grote gevolgen kan hebben voor hondenbezitters.

TEKST EN FOTO: JANINE VERSCHURE



Joost de Jongh legt uit dat hij op persoonlijke titel deel uitmaakt van de RDA. “Dus niet als Dibevo-voorzitter”, zegt hij. “Dat kan helemaal niet, want de raad moet bestaan uit onpartijdige leden. Natuurlijk heeft elke deskundige die deel uitmaakt van dit adviesorgaan zijn eigen ‘bagage’, voor mij telt de gezelschapsdierenbranche wellicht zwaarder dan voor andere leden van de RDA. Iedereen kijkt naar vraagstukken vanuit zijn eigen optiek. Juist dát maakt de raad zo onafhankelijk. Als de RDA een rapport (zienswijze) opstelt, reflecteert dat de mening van de *hele* raad, omdat elk lid er tevoren zijn oordeel over mag geven. Dat leidt soms nog tot bijstelling”

Maatschappelijke onrust

Omdat er steeds meer maatschappelijke onrust ontstaat over bijtincidenten met honden, vroeg de staatssecretaris de raad om een nieuwe zienswijze over het bijtgedrag van zogenaamde (HR-) hoogrisico-honden (zie kader – red.). Joost de Jongh: “Een van de belangrijkste conclusies van het rapport is dat de houder primair verantwoordelijk is voor een bijtincident, niet de hond. Het is de houder die het dier slecht opvoedt of gek maakt, die de hond kan aanlijnen, onder appel moet hebben, moet muilkorven of op het eigen terrein houden. En het is de fokker – ook een houder – die een verkeerde bloedlijn in stand houdt, waardoor er agressieve(re) pups geboren worden. Natuurlijk is het wel degelijk zo dat bepaalde rassen van nature agressiever zijn of harder kunnen bijten dan andere, maar óf zo’n hond gaat bijten, is vaak afhankelijk van de baas waarbij hij terecht komt. Ik ben blij

met deze lijn: wij mensen zijn als fokker hoofverantwoordelijk voor het laten ontstaan van hoogrisico-honden. De honden kunnen er niet veel aan doen.”

Oplossingen

Dit laat onverlet dat een van de oplossingen die de raad aandraagt, best wat wenkbrauwen zal doen rijzen. Joost: “Naast onder andere een muilkorf- en aanlijngedbod adviseert de RDA om HR-honden die mensen of andere honden ernstig verwond hebben, zonder meer te euthanaseren. Geen tweede kans, geen

maandenlange opsluiting of evaluaties van het gedrag: ‘one strike out.’”

Joost vertelt dat een van de consequenties van dit rapport is dat de sector ook een stukje van de verantwoordelijkheid moet nemen. “Voorlichting aan de houder en daardoor terugloop van incidenten”, zegt hij. “In de detailhandel waar hij zijn spullen koopt, maar ook in het dierenpension waar hij zijn hond bij vakantie heenbrengt. Dát zijn de plekken waar wij ze ontmoeten en daar moeten wij gebruik van maken.” (Zie ook het artikel op pagina 16 over trends in het dierenpension – red.) ←

Hoogrisico-honden

Met al dat gepraat over bijtincidenten en vechthonden, wordt de term (HR-) hoogrisico-hond een bijna mythisch begrip. Komt er een lijst met honden die het stempel HR moeten dragen? Wanneer? Wie gaat die samenstellen en wat zijn de consequenties voor deze honden?

“Als het aan de RDA ligt, komt er een dynamische lijst met HR-honden”, zegt Joost de Jongh. “Er kunnen rassen en soorten bij komen, maar die kunnen ook weer van de lijst verdwijnen. Iedereen heeft het over Pitbulls, Amstaffs en Rottweilers maar er zijn veel meer rassen en raskruisingen, soms ook relatief kleine honden, die ernstige bijtincidenten kunnen veroorzaken. De lijst moeten worden opgesteld aan de hand van lichaamsbouw en gedragskenmerken. Zij wordt samengesteld op basis van bijtincidenten – die zullen dan voortaan moeten worden bijgehouden – en door een team van deskundigen. Het ministerie is al op zoek naar specialisten die een bijdrage kunnen leveren aan de lijst met HR-honden.” Voor deze honden moeten extra voorschriften komen. Hierbij denkt de raad aan de verplichting om ze buiten kort aan te lijnen of in losloopgebieden te muilkorven. Ook de verplichting om maatregelen te treffen, zodat een HR-hond niet kan ontsnappen van het eigen terrein hoort in die categorie.

DE LENTEKRIEBEL(BESTRIJDER) VAN...

NML Health



Veilig en grondig: dat is wat de consument wil als het gaat om de bestrijding van kriebels bij huisdieren. Los van de vraag of er sowieso wel vlooien- en tekenbestrijders zijn die gevaar

opleveren voor mens of dier: veel consumenten willen geen risico's (meer) nemen. Die kiezen voor het groene alternatief voor vlooien- en tekendruppels.

"STOP! Animal Bodyguard Aromatherapie is een natuurproduct", vertelt Catherine Smits van Musthaves for Animals. "Het is ongevaarlijk en kan zelfs gebruikt worden bij pups, kittens of zogende moederdieren. Geen enkel probleem als kinderen het huisdier direct na toepassing aanraken. Deze druppels verkleuren de vacht niet en ruiken heerlijk. Veel consumenten geven aan STOP!

mede te gebruiken omdat hun dier dan zo heerlijk ruikt. Deze druppels doden de parasieten niet, maar maken een dier onaantrekkelijk voor ongenode gasten."

Voor de dierenpeciaalzaakondernemer die deze kriebelbestrijders in het assortiment opneemt, wordt het leven een stuk gemakkelijker. "Er is één variant die werkt tegen vlooien en teken", zegt Catherine. "Die kun je gebruiken voor hond, kat, konijn, cavia, hamster en fret. Wassen en zwemmen beïnvloeden de werking niet. Consumenten kunnen één verpakking kopen voor alle genoemde dieren in hun huis. In een display zitten acht doosjes met vier flesjes à 8 ml. Sinds de recente discussies over de veiligheid van bestrijdingsmiddelen gaan ze als warme broodjes over de toonbank."

Catherine vertelt dat de STOP! Animal Bodyguard Aromatherapie afkomstig is uit Italië. "Daar is het al tien jaar met veel succes op de markt", vertelt ze. "Wij importeren het sinds 2014 en er is eigenlijk zelden discussie over de werking. Als de druppels onvoldoende werken, komt dat praktisch altijd omdat de klant het middel niet goed heeft toegepast. Op zich is het gebruik heel eenvoudig: je spreidt de haren en verdeelt de druppels op verschillende plaatsen op het lichaam van het dier. Vervolgens wrijf je het middel in met je vingers, handen wassen mag maar hoeft niet. Dit dient elke vijftien dagen secuur herhaald te worden, en zwemmen kan vrijwel direct na toediening. Na het wassen van de hond is het verstandig om vier tot vijf dagen te wachten met aanbrengen, omdat de STOP! vetminnend is."

DE LENTEKRIEBEL VAN ...

Eén variant voor: hond, kat, konijn, fret, cavia en hamster

STOP! Animal Bodyguard Aromatherapie



Verkrijgbaar bij de bewuste dierenpeciaalzaak!

Adviseer het groene alternatief voor vlooien- en tekendruppels!

STOP! Animal Bodyguard Aromatherapie is een natuurproduct dat al ruim tien jaar veilig en effectief wordt toegepast bij huisdieren!

- ▶ Plantaardige, hypoallergene druppels
- ▶ Veilig voor dieren, kinderen en uzelf
- ▶ Geen huidreactie
- ▶ Ook geschikt voor pups, kittens en zogende moederdieren
- ▶ Effectief, ook na zwemmen!
- ▶ Wassen beïnvloedt -na goed intrekken- de werking van STOP! niet
- ▶ Veroorzaakt geen vachtverkleuring
- ▶ Heerlijk geurend voor dier en mens

100% natuurlijke druppels, o.a. gemaakt van essentiële oliën, hypoallergeen! De unieke plantaardige formule van STOP! Animal Bodyguard Aromatherapie is volledig veilig voor hond, kat, konijn, cavia, fret en hamster. Volwassenen en kinderen kunnen het huisdier onmiddellijk na toepassing aanraken. Dankzij de milde samenstelling ook geschikt voor zogende moederdieren, pups, kittens en oudere dieren. STOP! Animal Bodyguard Aromatherapie helpt de vacht gezond, jeukvrij en fris te houden. Het houdt ongenode gasten op afstand. Kan worden verdeeld over het lichaam zonder bijwerkingen.



DE LANDELIJKE DIERENWINKEL

Droom waargemaakt

Toen Jan en Marijke van Veluw nog in hun vorige winkelpand zaten, waar het koud was, lekte en waar het interieur hoognodig aan vervanging toe was, droomden ze van een andere winkel. Zo'n dierenspecialzaak waar je een landelijk gevoel krijgt, groot, zelf ingericht, met hout en stoere materialen. Een tip: ga eens kijken aan de Hogebrinkerweg 29 in Hoevelaken. Dan kun je maar één conclusie trekken: droom waargemaakt.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

In eerste instantie stond hierboven 'droom uitgekomen', maar dat klopt niet. Zo'n passieve term dekt de lading niet, want Jan en Marijke hebben bepaald niet zitten wachten tot hun droom uitkwam. Ze hebben keihard gewerkt om De Landelijke Dierenwinkel te realiseren. En dan blijkt maar weer dat als je zelf je dromen waarmaakt in plaats van te wachten tot ze uitkomen, de voldoening nog veel groter is. "We wisten hoe we het wilden hebben", zegt Jan. "Maar dat is bij ons altijd in grote lijnen. Natuurlijk wisten we waar de balie zou komen, dat die groot moest zijn en dat er een aquarium in moest zitten. Dat was vanaf het begin al duidelijk. We wilden een zolder met een balustrade en een heel hoge volière met zangvogels. Er zou een groot open kromsnaveleiland komen waar de vogels los op klimbomen leven, Marijke wilde een hooiberg en ik wilde kippen in de winkel. Oh ja, we wisten ook dat we het interieur zelf zouden maken, van hout."

Zelf maken

Als je Jan dat hoort zeggen, van dat zelf maken, denk je nog dat dat kan. Hij is niet de eerste winkelier die zelf stellingen in elkaar knutselt of die handig is met verf of tegels. Als je echter de vijf meter lange balie met aquarium ziet, en de metershoge bijpassende kast erachter, slaat er verwondering toe. Wanneer je dan vervolgens je blik verder laat glijden over de meterslange chi-



que balustrade die de enorme zolder flankiert, naar de prachtig gemaakte dierenverblijven, de vogelspeeltafels, de enorme openslaande houten boerderijdeuren voor én achter in de zaak, de speelse schepbakken en de stoere houten tafel bij de koffiehoeke, slaat die verwondering om in twijfel. Zelf gemaakt? Hoe dan?

Van stoer hout

"Met een zaag en een hamer", zegt Jan niet zonder trots. "Het maken van meubels is een uit de hand gelopen hobby. Het begon met een tafel in de vorige winkel, om spullen op uit te stallen. Die was binnen twee dagen verkocht. Dus maakte ik een nieuwe en ook die was zo weg. Toen ook de derde tafel in no time naar het huis van een klant verdween, dachten Marijke en ik: misschien kunnen we daar wel wat mee..." Het maken van stoere houten meubels groeide uit tot een bedrijf naast de dierenspecialzaak. In de gloednieuwe winkel van Jan en Marijke zijn ze samengevoegd. Vooraan in het pand zit 'Van stoer hout' een winkel met de houten meubelen – grotendeels door Jan gemaakt – en woonaccessoires. Van daaruit loop je zo de dierenspecialzaak in. Marijke: "De combinatie werkt heel goed. Niet iedereen die naar meubels komt kijken, heeft dieren maar omgekeerd is dat wel degelijk het geval. Bijna iedereen die een kijkje komt nemen in de woonwinkel, loopt even de dierenspecialzaak in en vice versa."



Drie maanden

Jan vertelt dat de klanten prioriteit hebben: "Die gaan voor, daar investeren we veel tijd en aandacht in. Maar als het even rustig is, ben ik vaak in de zagerij aan het werk, achter in de winkel. Van daaruit kan ik de hele winkel doorkijken. Ook worden er veel meubels 's avonds gemaakt en gelukkig heb ik hulp, onder anderen van mijn broers. Zonder die hulp was deze winkel sowieso niet mogelijk geweest. We hebben het interieur in drie maanden in elkaar geknutseld."

Als Jan dat zegt, maakt je blik automatisch weer die ronde door de winkel, langs al dat robuuste hout dat zo bepalend is voor de sfeer in dit bedrijf. Drie maanden? Dat is toch zo goed als onmogelijk? "Ik heb nergens tekeningen van gemaakt", zegt Jan. "Want gaandeweg het productieproces verandert er altijd weer wat. Nee, ook niet van die wel erg grote kast achter de balie. Wij beginnen gewoon met bouwen, en voor je het weet is-ie af en klopt 't nog ook. Die balie en kast was een kerstproject. Eerste kerstdag samen met Marijke begonnen, tweede kerstdag was 't klaar."

Vogels

"Onze bedoeling was dat klanten het niet zouden kunnen laten om de winkel even in te lopen", zegt Marijke. "Dat is het doel van deze inrichting, en het werkt. Omdat er hier overal wat te zien is, is er praktisch niemand die een

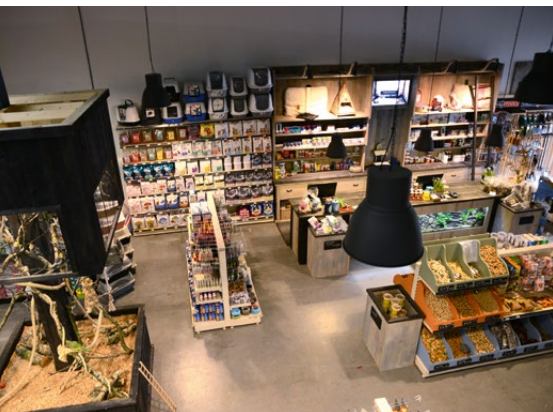
zak voer afrekent en weer weggaat. Mensen willen naar binnen, kijken wat er allemaal te doen en te zien is. Beleving heet dat en daar hebben we heel bewust op ingezet." Naast de grote aquariumwand, de mooie knaagdierverblijven en het gezellige hok met haan en kippen vormen zo'n veertig dwergpapegaaien een kleurrijk voorbeeld van die beleving. De kromsnnavels leven in een groep metershoge klimbomen. Ze zijn tam, vinden aandacht van de bezoekers heel gezellig en zijn niet te koop. "We verkopen wel vogels," zegt Jan, "maar deze

zijn niet te koop. Er zijn mensen die enkele keren per week hier komen om met de vogels te spelen, kinderen vinden het prachtig en soms nemen we vogels over van klanten die er niet meer voor kunnen zorgen. Ze horen bij de winkel én bij ons."

Stil van

Toen De Landelijke Dierenwinkel op 28 januari officieel de deuren openden, rekenden Jan en Marijke op zo'n twee- tot driehonderd bezoekers. "We hadden 250 cupcakes laten maken,"





zegt Marijke, “met ons logo erop. Er waren voldoende mensen om ons te helpen en ook zelf hadden we er zin in. We gingen al vroeg hierheen om alles klaar te zetten en vervolgens gingen we nog even naar huis. Om 9 uur zou de officiële opening plaatsvinden, waarbij wij en onze kinderen een dik touw doorknipten. Ik weet nog dat ik dacht: ik hoop dat er wat mensen komen kijken...”

“Ruim zevenhonderd man”, zegt Jan op de vraag hoe veel mensen er uiteindelijk kwamen opdagen. “We hadden dus een beetje te weinig cupcakes maar het was echt een geweldige dag.” Marijke: “We kregen meer flessen wijn dan we ooit op kunnen en zo veel bloemen dat we bij de kringloopwinkel vazen moesten halen. De mensen waren zo lief en enthousiast dat ik er soms gewoon emotioneel van werd. Als je zo hard hebt gewerkt om iets te realiseren en er wordt dan op deze manier op

gereageerd: dat is echt heel mooi.”

Jan: “Er kwam hier een man binnen, samen met zijn vrouw. Hij zag er wat zwakjes uit en vertelde dat hij veel was afgevallen omdat hij ongeneeslijk ziek is. Ze hadden zelf geen dieren maar hij had de aankondiging van onze opening gezien en wilde toch een kijkje komen nemen. ‘Ik vind dat je een prachtige winkel hebt’, zei hij terwijl hij me een hand gaf. Zulke momenten, daar word je even stil van.”

Trots

Sinds die opening op 28 januari blijft het elke dag gezellig druk in De Landelijke Dierenwinkel. “We draaien heel goed”, zegt Jan. “We zien veel bestaande klanten, maar ook nieuwe klanten weten de winkel goed te vinden. Ze vinden het hier gezellig, blijven even hangen, lopen rond, maken een praatje en dat is precies wat we voor ogen hadden.” Marijke: “We hebben

bewust niet gekozen voor een webshop. Wij zetten in op beleving in de winkel, niet op online kopen. Bovendien kun je als klein bedrijf toch niet tegen de grote jongens op. Onze eerste grote investering zal waarschijnlijk een grote bus worden om de meubels, woonaccessoires maar ook huisdierbenodigdheden bij onze klanten thuis te bezorgen. Dat stuk klantgerichtheid vinden we heel belangrijk. Thuisbezorgen? Doen we gewoon. Geen bon en toch willen ruilen? Doen we niet moeilijk over. Een hond of kat met vacht- of voedingsproblemen? Wij zoeken een oplossing.”

Op de vraag waar ze het meest trots op zijn, zegt Jan: “Op de balie en de kast, maar ook de balustrade. Op het feit dat het gelukt is.” Marijke: “Ik ben trots op de hele winkel en op Jan. Dat we dit samen gedaan hebben, dat het precies is geworden wat we hoopten. Met deze winkel is echt een droom uitgekomen.” ←

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

Benelux

Binnen het Europese krachtenveld hebben de premiers van de Benelux-landen afgesproken dat de landen nauwer met elkaar gaan samenwerken. Zo moet het verwerken van de btw eenvoudiger worden en moet het voor een mkb-bedrijf eenvoudiger worden om een onderneming te starten. Dibevo is betrokken bij de gesprekken hierover.

Openbare raadpleging btw

Tegelijkertijd loopt er nu een openbare Europese raadpleging over de btw-wetgeving. Dibevo heeft via de koepels haar opmerkingen ingebracht. Het gaat dan om het beperken van de grote afwijkingen in het btw-tarief, de werking van de huidige mkb-uitzonderingsregels, en de btw-regels rond de administratieve afhandeling voor b2b-levering van goederen, met als doel zo veel mogelijk duidelijkheid en vereenvoudiging van de btw-regels.

Garantie

Ondanks alle positieve berichten laait af en toe de discussie over verdere uitbreiding van de consumentenbescherming weer op. Een deel van de Europarlementariërs wil toch een garantieperiode van twee jaar. Twee jaar garantie op dieren zal voor meer problemen zorgen. Dibevo benadert de Nederlandse parlementariërs en informeert hen over de gevolgen op dit punt.

Aansprakelijkheid producten

Degene die een product op de markt brengt, is verantwoordelijk voor de gebreken en de eventuele schade die daaruit voortvloeit. Deze richtlijn (Richtlijn 85/374/EEC) wordt op dit ogenblik herzien en zal tot een verhoging van de aansprakelijkheid van producenten leiden. Vooral de aan-

sprakelijkheid voor eventuele gevolgschade kan leiden tot problemen. Dibevo heeft gereageerd op de raadpleging en haar kritische punten ingebracht.

Wildlife Trafficking

Tijdens de bijeenkomst "Implementing the EU Action Plan against Wildlife Trafficking" heeft de handel in dieren duidelijk afstand genomen van de illegale handel en is ook duidelijk gemaakt dat de legale handel niet ten koste gaat van de diersoorten en van de natuur, maar dat juist legale handel en daardoor verdienmogelijkheden een sterke motivatie kunnen zijn voor landen om natuurlijke gebieden te beschermen. Een visser zal een visser blijven maar een aquariumvis brengt vele malen meer op dan een vis voor voedsel. De handel in aquariumvis zal daarom veel minder effect hebben op de natuur met eenzelfde omzet.

Lobby

Dibevo heeft een gesprek gehad met de politiek adviseur van Europarlementariër Gerbrandy, waarin zij duidelijk heeft kunnen maken dat het welzijn van een dier in gevangenschap niet noodzakelijk verbeterd bij een verbod om de soort te houden of erin te handelen.

Uit Den Haag

Standpunten

Op dit ogenblik is iedereen druk met de uitkomsten van de verkiezingen van 15 maart. In de aanloop naar de verkiezingen heeft Dibevo de partijprogramma's doorgenomen en daar waar nodig de betreffende partij voorzien van haar standpunten.

Positieflijst

Het zal niemand ontgaan zijn dat inmiddels het voorgenomen besluit positieflijst is gepubliceerd. Volgens Dibevo is er nogal

wat aan te merken op het gepubliceerde besluit en daarom heeft Dibevo ook namens de leden een zienswijze ingediend. Een zienswijze is de eerste stap om tot een bezwaar te komen. Voor meer informatie zie pagina 12 in dit vakblad.

Terugdringing regelgeving

Door constant aandacht te vragen voor de administratieve lastendruk voor vooral mkb-ondernemers, wordt op dit ogenblik gesproken over de wijze waarop de hoeveelheid regelgeving teruggedrongen en de kwaliteit van regelgeving verbeterd kan worden. Dit gebeurt door voorgenomen plannen, bestaande regelgeving en ook nieuwe regelgeving te toetsen op de effecten die het heeft voor mkb-bedrijven. Dit lijkt een nieuwe impuls te geven aan het beperken van 'slechte' wetgeving voor mkb-bedrijven.

Uit Amersfoort

Rechtstreeks examen

Nu de exameneisen klaar zijn en de scholingsprogramma's in de kast liggen is het tijd om scholing en examens te ontwikkelen voor de mensen die al werken. Op dit ogenblik is Dibevo in gesprek met een partij die mogelijk een oplossing kan bieden voor het doen van rechtstreeks examen.

Lokale belangenbehartiging

Dibevo werkt nauw samen met Detailhandel Nederland in een poging om lokaal de belangen te behartigen. Daarbij wordt in beeld gebracht hoe het gemeentelijk beleid is, bijvoorbeeld als het gaat om parkeren, toegankelijkheid van winkelgebieden, het detailhandelsbeleid, welke winkeliersverenigingen er zijn, enzovoort. Dit om gemeenten die nu te weinig doen, in beweging te krijgen voor een gezond ondernemersklimaat.

*Jammer, dat mensen geen problemen kunnen ruilen.
Iedereen weet namelijk hoe hij die van een ander moet oplossen.*

Levende have op een luchthaven



Dierenhandelaren zijn er bij gebaat goed voor hun levende have te zorgen, zoveel is wel duidelijk geworden uit de voorgaande reeks ‘Blik op de dierenhandel’. Maar wat gebeurt er eigenlijk met de dieren zodra ze op Schiphol worden afgeleverd? We nemen ter afsluiting van deze serie een kijkje in de keuken van het KLM Dierenhotel.

TEKST EN FOTO'S: NIENKE OORT

Bij aankomst bij het KLM Dierenhotel wordt al snel duidelijk dat voor (levende) vracht dezelfde veiligheidseisen gelden als voor de passagiersvluchten. Zonder legitimatie kom je niet het terrein op en denk erom als je je niet aan de regels houdt. Je wordt direct teruggefloten door een beveiligiger.

Eenmaal binnen is het een komen en gaan van personeel. De meesten zien eruit als echte diervverzorgers: spijkerbroek, stevige stappers en niet bang om hun handen vies te maken. Een stuk netter gekleed is manager Liesbeth Kruijenaar. Zij is er verantwoordelijk voor dat alles op rolletjes loopt in het dierenhotel. Het is belangrijk dat alle zendingen met zorg en goed worden afgehandeld; het betreft tenslotte levende have.

“En dat is dus ook precies waarom we van onze klanten vragen om hun zendingen zo’n vijf uur van tevoren aan te leveren”, haakt Kruijenaar direct in op de meest gehoorde opmerking van de handelaren, of zogenoemde *freight forwarders* zoals de KLM het liever verwoord: bedrijven die gespecialiseerd zijn in dierenvervoer.

Vroege aanlevering

“We hebben echt goede redenen voor de vroege aanlevering. Sowieso is het hier in de ochtend spitsuur, omdat de meeste intercontinentale vluchten rond de klok van tien, elf ver-

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 het vijfde en laatste deel uit de serie.





Vlak voor Gerrit Vos het KLM Dierenhotel verlaat, zorgt hij er eerst voor dat alle waterbakjes van zijn vogels tot de nok toe gevuld zijn.



trekken. Daarbij willen we de kisten natuurlijk zo optimaal mogelijk beladen. Het vergt soms wat tijd om precies in te delen wat waar komt te staan. Ook zijn er vliegmaatschappijen die meer dan twee uur voor vertrek het gewicht van de lading willen weten. Dan moeten wij dat wel klaar hebben staan", legt zij uit.

Dat is de commerciële kant van het verhaal. Veel belangrijker is het welzijn van de dieren. "Neem bijvoorbeeld paarden. Die worden veel verzonden vanaf hier. Ze moeten vanuit hun eigen trailer, de trailer van KLM in. Bij sommige dieren kost dat tijd omdat ze het toch spannend vinden. En geloof mij, dan ben je als verzender blij dat je een uurtje extra hebt."

Daarbij controleert het personeel of de dieren wel in staat zijn om te vliegen. "Een enkele keer is een dier zo gespannen en gestrest dat we besluiten dat het niet verantwoord is om het te laten vliegen. Daarom vragen we particulieren ook om hun hond of kat op tijd aan te leveren. Dan observeren we het dier eerst om te kijken of het wel goed gaat. We gebruiken namelijk geen rustgevendende middelen voor de beestjes."

Voor de paarden zijn extra stallen gemaakt waar ze in rond kunnen lopen, mocht een vlucht vertraagd zijn. De katten en honden zitten in ruime kennels met een flinke laag krantensnippers die een zachte ondergrond geeft. Voor de dieren daadwerkelijk het vliegtuig in gaan, is er altijd een personeelslid dat de hondjes nog even uitlaat. Mocht een dier echt niet in orde zijn, dan heeft het KLM Dierenhotel 24/7 een dierenarts paraat staan.

Ventilatiesluizen

Kruijenaar vervolgt: "Het opbouwen van de plateaus waarop de kratten gezet worden om ze het vliegtuig in te laden, vergt ook wat precisie. Via Amsterdam worden bijvoorbeeld heel veel kuikens verstuurd. Om te voorkomen dat de dier-tjes in de kratten in het midden niet genoeg lucht hebben, worden er ventilatiesluizen ingebouwd. Daarbij moeten de kratten allemaal aan strenge eisen voldoen. De dieren mogen niet te ruim zitten, want dan kunnen ze zichzelf bezeren, maar ze moeten wel kunnen staan, liggen en draaien. En er moet een mogelijkheid zijn om dieren te voeren en

Als ik die kist **vijf centimeter** groter maak dan in de **richtlijnen** staat, is daar **een reden** voor!

water te kunnen geven voor de duur van de vlucht. Als dat allemaal geregeld is, kunnen de dieren prima in hun krat of kennel verblijven tot aan aankomst.”

“Dat klopt”, zegt Gerrit Vos van Snavelhof B.V. uit Veeningen, die een lading naar Taipei komt brengen. “Bij het KLM Dierenhotel weet je dat het personeel dat je zending controleert kundig is. Niets is meer frustrerend dan wanneer een jong ventje dat net van school komt, je zending afkeurt omdat de kist waarin je een lama vervoert vijf centimeter hoger is dan in de richtlijnen staat. Als ik die kist vijf centimeter groter maak, is daar een reden voor! Het is heel vervelend als die dieren het proces van inpakken helemaal opnieuw moeten doorstaan. Gelukkig gebeurt dat hier vrij weinig”, zegt de vrolijke handelaar in de hal van het Dierenhotel.

Dat Vos kind aan huis is, wordt al snel duidelijk als volop wordt gegrapt en gegrold met het personeel, inclusief Kruijenaar. Na een bakje koffie en wat zakelijke gesprekjes, is het dan toch echt tijd om de zending naar een dieren-tuin in Taipei te gaan opbouwen.

“We verzenden een aantal knobbelswanen, zwarthalszwanen, een pelikaan en tal van verschillende eendjes. We zijn vanmorgen om 06.00 uur begonnen met inpakken en ze vliegen vanavond om 21.00 uur. Al met al zijn ze zo’n twintig uur onderweg. Daarom is het des te belangrijker dat ze goed ingepakt zijn”, zegt Vos.

Eigen wil

Er wordt vroeg gestart met inpakken, want ook dat gaat niet altijd zoals je gepland hebt. Het blijven tenslotte dieren met een eigen wil. Zo werd Alfred, de schoonzoon van Vos, vanmorgen even flink gebeten door de pelikaan. “De vogel had er niet zo veel zin in, maar nu zit hij lekker op een bed van stro.”

Alfred maakt de kisten voor Snavelhof. “We kiezen er bewust voor om hardboard met tal van kleine gaatjes te gebruiken. Eerste reden is dat de kist goed ventileert en de tweede reden is dat mensen niet vanbuiten naar binnen kunnen kijken. Op deze manier worden de dieren ook niet gestoord of lastiggevallend”, vertelt Vos. Een van de vogels fotograferen voor de reportage is dus helaas niet mogelijk.



De zending uit Singapore voor Ruinemans B.V. staat geduldig te wachten op de laatste rit van Schiphol naar Montfoort.

In alle kisten zitten wel twee grotere gaten. Vos steekt z'n vinger door een van de gaten en voelt in een bakje dat daaronder staat. "Hier gooien we een soort graan in met flink wat water. Het graan zuigt het water op en op die manier krijgen de vogels voldoende vocht binnen zonder dat het water uit de bakjes kan klotsen."

Omdat de dieren al even in de kisten zitten, loopt Vos stuk voor stuk alle boxen langs met een gietertje dat hij achter uit de vrachtwagen heeft gehaald. Alle bakjes worden nog even bijgevuld. En dat is niet het enige wat gedaan wordt om de zorg voor de dieren zoveel mogelijk in goede banen te leiden. Op elke kist wordt een grote sticker met de tekst 'Life Stock' geplakt en een korte verzorgingshandleiding voor het geval dat de dieren niet op het geplande tijdstip in Taipei zijn.

Agent

Vos krijgt daarbij hulp van John van Velzen (Eagle Freight), de agent van Snavelhof B.V. die alle zendingen van Vos al vijftien jaar inboekt en regelt. "Elke handelaar heeft een agent nodig, omdat KLM alleen vrachtzendingen vervoert via een agent. Wij regelen alle boekingen en zorgen dat alle papieren in orde zijn. In deze zending zit bijvoorbeeld een aantal beschermde diersoorten die een CITES-notering hebben. De douane moet dan eerst alle papieren goedkeuren voordat de dieren weg mogen", aldus Van Velzen.

Dan beginnen de heren met het opbouwen van het plateau. Zorgvuldig worden de grote vogels onderop gezet – "twee zwanen hebben minder ventilatie nodig dan acht eendjes" – en met pallets worden er luchtsluizen tussen de kisten gebouwd. Ook dierversorger Jan helpt mee. "Het welzijn van de dieren is minstens zo belangrijk als de vliegveiligheid. Iedereen werkt hier met de grootste zorg. Maar we moeten niet vergeten dat het dieren blijven. Die kunnen echt wel een aantal uren in een krat of kennel doorbrengen", relateert hij.

Als alle kisten op het plateau staan en de douane de CITES-papieren heeft goedgekeurd, zit het werk er voor Gerrit, Alfred en John weer op. De dieren moeten nu nog een paar uurtjes wachten voor ze het vliegtuig in gaan naar hun nieuwe thuis.

Import

Terwijl de vogels wachten op hun vertrek, arriveert de volgende wagen. Het is een bus van Ruinemans Aquarium B.V., groothandel in zoetwatervissen. Ruinemans komt een zending ophalen die aangekomen is uit Singapore. Tientallen dozen vol met vissen staan te wachten tot de Nederlandse Voedsel en Warenautoriteit (NVWA) de zending heeft gecontroleerd en toestemming geeft om Schiphol te verlaten. Een medewerker maakt in een minder fel verlichte ruimte een doos open (de vissen hebben tenslotte een lange tijd in het donker gezeten) en haalt een zak met vis eruit om te kijken of dit overeenkomt met de papieren. Alle vissen blijken in blakende gezondheid de lange reis te hebben doorstaan:



Samen met Alfred (l) en John van Velzen (m) heeft Gerrit Vos zorgvuldig de pallet met levende have opgebouwd.

Het welzijn van de dieren is minstens zo belangrijk als de vliegveiligheid. Iedereen werkt hier met de grootste zorg.

ze zwemmen allemaal nog vitaal rond. De medewerker keurt de zending goed, sluit de dozen weer netjes en geeft groen licht om de vissen in te laden.

Een medewerker van Ruinemans wil geen tijd meer verspillen en zorgt dat de dozen zo snel mogelijk in de vrachtwagen komen te staan. De dozen worden extra gezeurd, zodat er niets kan gebeuren tijdens de autorit naar Montfoort. "Des te eerder kunnen ze weer lekker hun aquarium in!"

Als ze aankomen in Montfoort ligt de zorg weer bij Ruinemans. "We pakken alle zakken voorzichtig uit en prikken er een klein gaatje in. Dan gaan ze met een slangetje de aquariums in, zodat het oude water langzaam uit de zak loopt en het verse water van het aquarium erin. Zo kunnen de vissen heel rustig acclimatiseren. Na een paar uur worden ze uit de zak vrijgelaten", vult directeur Frank de Goey aan.

Dit betreft een wekelijkse zending voor Ruinemans, die daarmee zijn voorraad aanvult. Deze visjes hebben een lange reis achter de rug, maar binnen enkele dagen zwemen zij straks met hun prachtige kleuren in een mooi ingericht aquarium van een liefhebber.

Ondertussen is de hal van het KLM Dierenhotel weer leeg. Alleen in de kennels zitten nog enkele pups die wachten op hun (nieuwe) baasjes, ergens ter wereld. "Veel mensen kopen een pup in het buitenland. Veel van hen vliegen via ons hotel; 65 procent van alle levende have stapt namelijk via Amsterdam over. We verzorgen dus zeker niet alleen grote zendingen, veel huisdieren komen ook via ons bij hun definitieve baasjes", sluit Kruijenaar ons bezoek af.

Inmiddels weet ik dat ook die hondjes – als het aan de dierenverzorgers van het KLM Dierenhotel ligt – in blakende gezondheid hun eindbestemming zullen bereiken. ←



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 spiritu-

eel 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 zijn? 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 hot-spots (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 maand februari zijn er 7 bedrijven lid geworden van Dibevo.
We stellen hen graag aan je voor. We heten alle ondernemers hartelijk welkom!

SNUFFELBOX

de heer G.C.F. Korse
Hambakenwetering 10
5231 DC 's-Hertogenbosch



RMW DOG SOCIETY

mevrouw R.M. Wemer
Barkmolenstraat 17
9723 DA Groningen



DIERGEZONDHEIDSCENTRUM ZUIDPLAS

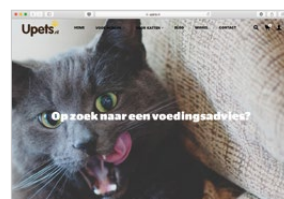
de heer J. Koster
Dorrestein 16
2912 BC Nieuwerkerk aan den IJssel

DIERENSPECIAALZAAK OSWALD GEURTS

de heer O.A.M. Geurts
Marktstraat 5
5831 HM Boxmeer

A-BI

de heer R.J. de Pina
Broekzijde 11
5066 PE Moergestel



UPETS.NL

de heer W.A. Sip
Gooiland 15
1948 RC Beverwijk

PETS4FUN

mevrouw M.S. van der Giessen
Springendallaan 199
1333 XH Almere

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

FOKKERSPLAZA

mevrouw M. Wielhouwer-Panjer
Lupineberg 35
4708 LW ROOSENDAAL

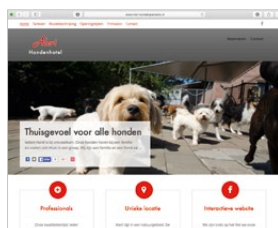


HONDENPENSION EN TRIMSALON DE BEEKHOF

mevrouw K.W. Boonstra-Slot
Kanaal Zuid 293
7381 AM KLARENBEK

DIERENHOTEL ALERT BV

mevrouw M.A.E. de Pina-Rijnen
Opslag 5a
5066 PM MOERGESTEL



VIA NATURA NATUURVOEDING VOOR DIEREN

mevrouw R.E. Burggraaff-van Limbeek
Dorpstraat 40
7361 AV BEEKBERGEN

DIERSPECIALIST REMCO

de heer R. Korpel
Hadewychplaats 48-50
3207 KG SPIJKENISSE

INTRATUIN ZUIDPLAS

de heer S. Droogh
Bredeweg 86c
2761 KA ZEVENHUIZEN

10 JAAR LID

MSD ANIMAL HEALTH

mevrouw M. van Kampen
Postbus 50
5830 AB BOXMEER

'T ROUWELSE VELD

de heer P. Selen
De Hees 44a
5976 NJ KRONENBERG

BROKKEN&ZO XXS

mevrouw I. van Vliet
Nieuwe Markt 8
2801 GP GOUDA



15 JAAR LID

INTRATUIN UTRECHT

de heer B.A. Jongerius
Koningsweg 87
3582 GC UTRECHT

20 JAAR LID

PETS PLACE BEILEN

mevrouw A.A. Fokkens
Brinkstraat 21a
9411 KJ BEILEN

DISCUS FLIP KLUIN – REIGERSWEG

de heer H.J. Kluin
Reigersweg 43
7331 DM APELDOORN

30 JAAR LID

DISCUS ZODIAK

de heer M. Mulder
Philadelphiapad 20
1334 KC ALMERE BUITEN

Rectificatie

In het vorige nummer van het Dibevo-Vakblad is er een fout geslopen in de naam- en adresgegevens van Phoenix Diervoeding. Dit zijn de juiste gegevens:

Phoenix Diervoeding
De heer E.D. van Nes
Dorpsstraat 15b
6731 AS Otterlo

Kies-advies

Langer licht, de eerste bollen komen uit, en hoor die vogels eens: het voorjaar komt eraan! Mensen krijgen zin in iets nieuws, en misschien wel in een nieuw huisdier. Bovendien is er straks weer heel wat 'jong grut', waardoor het bij je klanten kan gaan kriebelen om ook zoiets schattigs in huis te halen. Hartstikke leuk natuurlijk, maar alleen als zij ook de juiste keuze maken voor een dier dat echt bij hen past. Hoe kun jij je klant daarbij helpen?

TEKST: SASKIA OBER, LICG | FOTO: SHUTTERSTOCK

Slim kiezen doe je op inhoud, niet op uiterlijk. Bij het kiezen van een huisdier is daarom een aantal basisvragen belangrijk. Door die samen met je klant te bespreken help je hem of haar om de juiste match te vinden voor jarenlang huisdierplezier. We zetten de belangrijkste vragen op een rijtje.

Wat verwacht je klant van een huisdier?

Bij het idee van een huisdier hebben veel mensen al een beeld in hun hoofd van hoe dat zal zijn. In gedachten zijn ze al op het sportveld samen met hun hond, knuffelend op de bank met een kat of zien ze hun kinderen al met het konijn op schoot. Of ze willen een dier dat een sieraad in huis is maar weinig tijd kost, of dat je goed overdag alleen kunt laten. Hoe ziet jouw klant de toekomst met zijn nieuwe huisdier voor zich?

Welk dier past écht bij die verwachtingen?

Als die wens eenmaal bekend is, is het de vraag welk dier daar dan goed bij zou passen. En als de klant al een bepaalde soort op het oog heeft, voldoet die soort dan wel aan de verwachtingen? Wie bijvoorbeeld een knuffeldier voor zijn kind zoekt, kan beter niet voor konijnen kiezen. Een nachtdier als de hamster is voor op de kinderkamer ook niet zo'n goed idee. En sporten met je hond kan heel goed, maar realiseert je klant zich ook dat zo'n actieve sporthond wel elke dag veel beweging nodig heeft? Goede voorlichting is hier erg belangrijk, want een realistische kijk op het toekomstige huisdier voorkomt teleurstellingen.

Is er genoeg ruimte, tijd en geld?

Een huisdier in huis is leuk, maar zo'n dier wil ook wat! Elk dier vergt een investering in



Leuk voor je website: plaats een banner van de huisdierentest en link hem door. Je vindt de banner op de website professionals.licg.nl bij *campagnes/voorkomen impulsaanschaf*.





tijd, ruimte en geld, het ene dier meer dan het andere. Dat geeft niks, maar wat het dier vraagt moet wel kloppen met wat de klant kan geven. Bespreek dus duidelijk met je klant hoeveel plaats hij zal moeten inruimen, hoe lang hij bezig zal zijn met de verzorging en met welke kosten hij rekening moet houden. Dat voorkomt nare verrassingen. En passen de

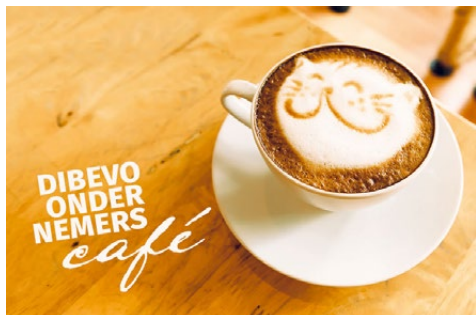
mogelijkheden van je klant eigenlijk niet bij het dier dat hij wilde gaan houden? Zoek dan samen uit welk dier er wél zou passen.

Voorlichting mee!

Is de keuze gemaakt? Dan geef je natuurlijk de Huisdierenbijsluiter mee. Zo kan je klant rustig lezen hoe hij zijn nieuwe huisgenoot

het best kan verzorgen. En komen jullie er nog niet helemaal uit? Geef dan gewoon meerdere bijsluiters mee, of wijs je klant op www.licg.nl. Daar staat ook een leuk testje dat op een grappige manier een aantal aandachtspunten de revue laat passeren en aangeeft welk dier bij jouw klant zou kunnen passen. Met misschien wel een verrassende uitslag! ←

Dibevo-kennisdagen voorjaar 2017



Regio-avond: **Dibevo-ondernemerscafé**

Ben jij druk, gehaast en loop je te vaak achter de feiten aan? Heb je het gevoel dat je ondanks de inzet van extra medewerkers tijd tekort komt en ben je benieuwd hoe je collega-dierenspecialzaakondernemers het aanpakken? Kom dan naar Andy's Dierensuper in Maarssebroek voor het eerste Dibevo-ondernemerscafé.

Begeleiders: Henk van Houwelingen, Carina de Graaf, Catherine Smits

Datum: 10 april

Locatie: Andy's Dierensuper, Maarssebroek → opgeven via bit.ly/2msywpd



Dibevo-trainingsavond: **Hoe zet je Facebook-likes om in betalende klanten?**

Prachtig, die likes op Facebook, maar hoe zorg je er nou voor dat de mensen die je Facebook-berichten leuk vinden een betalende klant worden? En daarmee dus extra omzet opleveren? Dat en meer leer je op de Dibevo-trainingsavond in Houten!

Cursusleider: Marieke Wilmerk

Data: 23 maart en 18 april (extra)

Locatie: Van der Valk Hotel Houten-Utrecht

VOLGEBOEKT



Dibevo-training: **Etaleren en presenteren: verrassen, verleiden, verkopen!**

Je winkel is veel meer dan een visitekaartje: het is de ontvangstruimte, maar meteen ook een expositieruimte. Een plek waar producten de presentatie krijgen die ze verdienen. Daarom is het zo belangrijk dat je nadenkt over zaken als de indeling, de verlichting en de atmosfeer. In deze training leer je wat er voor nodig is om je klanten te verrassen en aan te zetten tot kopen.

Cursusleider: Ronald Fecken

Datum: 9 mei 2017

Locatie: wordt nog aangekondigd op dibevo.nl



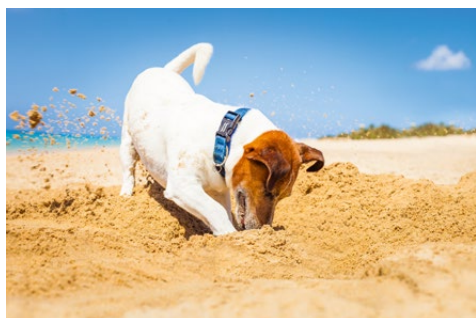
Dibevo-kennismiddag: **De nieuwe manier van konijnen houden**

Als er iets is veranderd de laatste jaren, dan is het hoe mensen aankijken tegen 'het konijn'. Er is duidelijk meer aandacht voor het welzijn van konijnen en dat biedt nieuwe kansen voor winkels. Sterker nog: er is een gat in de markt voor de verkoop van materialen voor dit populaire huisdier.

Cursusleider: Thera Kuper-Heij

Datum: 16 mei 2017

Locatie: wordt nog aangekondigd op dibevo.nl



Dibevo-kennismiddag: **De nieuwste inzichten rondom opvoeding van honden**

De tijd vliegt en inzichten veranderen, en dat geldt ook voor de opvoeding van honden. Mensen hebben al snel een mening over hoe het moet en hoe het juist niet moet, maar waarop zijn die meningen eigenlijk gebaseerd? En wat kun jij daarmee in je dierenspecialzaak of dierenpension?

Cursusleider: Eline Teygeler

Datum: 29 mei 2017

Locatie: wordt nog aangekondigd op dibevo.nl

In deze rubriek publiceren wij (voor zover daar ruimte voor bestaat) gegevens over noviteiten die bedrijven schriftelijk inzenden. Publiceren in deze rubriek is exclusief voor Dibevo-leden. Aangeleverde teksten mogen 50 tot maximaal 150 woorden bevatten. Teksten worden geredigeerd in de stijl van het blad.

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



Vernieuwd: Biofood honden- en kattenvoeding

Naast nieuwe kleinverpakkingen Geperst Lam 5 kg en High Energy 3 kg komt Biofood ook met vernieuwde samenstellingen en verpakkingen voor Adult (Krokant), Lamb & Rice, Senior en Kat 3-mix. Volledige licht verteerbare, geëxtrudeerde honden- en kattenvoeding op basis van hoogwaardige natuurlijke grondstoffen. Adult Krokant bevat 60 procent kip, rund, wild zwijn, zalm en rijst en is tarwevrij. Lamb & Rice bevat 60 procent lam, zalm en rijst. Tarwevrije voeding voor voedingsgevoelige honden. Met schapenvet en lijnzaad. Lijnzaad kan een verzachtende werking hebben bij allergieën. Senior met 47 procent rund, gevogelte, wild zwijn en rijst. Gereduceerd energie-, eiwit-, vet- en mineralengehalte. Met glucosamine, chondroïtine. Kat 3-mix met 50 procent aan kip, rund, vis en maïs. Alle varianten bevatten tevens gezonde zalmolie en echinaceakruiden. Hoge acceptatie en verteerbaarheid. Ideaal voor kieskeurige en moeilijke eters. Leverbaar in handige klein en grootverpakkingen.

Voor meer informatie: info@biofooddiervoeding.nl, tel. 0512 – 54 19 20

Hurta Outback Dreamer bij Gebr. de Boon

De Hurta Outback Dreamer is dé slaapzak die specifiek is ontworpen om de hond te ondersteunen in zijn natuurlijk slaaphouding. Door de ronde vorm kan de hond zich perfect in deze slaapzak nestelen, zoals Husky's dit ook doen in de sneeuw. De binnenzijde is gevoerd met speciale folie die ook gebruikt wordt voor de Hurta Extreme Warmer-jas. Deze voering genereert extra warmte door de lichaamswarmte te reflecteren, bijkomend voordeel is dat de traditionele wattenvulling tot het minimum beperkt kan worden. De buitenzijde van de Outback Dreamer is gemaakt van het waterafstotende en duurzame Houndtex textiel. De combinatie van deze specifieke stoffen en de vulling zorgen ervoor dat de slaapzak warm is, compact te vervoeren en ademend zonder zijn warmte te verliezen. De Hurta Outback Dreamer wordt geleverd in een handig etui en is hierdoor gemakkelijk mee te nemen tijdens je hike of andere outdooravonturen. Verkrijgbaar in de maten: Ø 50 cm, Ø 70 cm, Ø 90 cm

Voor meer informatie: tel. 0183 – 66 08 22



Sumo Fit Ball en Sumo Mini Team Pully

Het assortiment van Beeztees is uitgebreid met Sumo-speeltjes. De speeltjes van Sumo zijn gemaakt van stevig rubber waardoor het speelgoed niet snel kapot gaat. De Sumo Fit Ball is verkrijgbaar in de kleuren oranje en groen. Naast de Sumo Fit Ball is ook de Sumo Mini Team Pully aan het assortiment toegevoegd. Dit speeltje is speciaal voor puppy's. Je kunt er trekspelletjes mee doen. Het Sumo speelgoed is zo sterk dat het nauwelijks kapot te krijgen is. Daarom geeft Beeztees twee jaar garantie bij aankoop van een Sumo variant.

Voor meer informatie: www.beeztees.nl/sumo.

Nieuw van Petego: Kar 9 Tunnel en Seat Extender

Deze prachtige Kar 9 Tunnel en Seat Extender maakt gebruik van de gehele ruimte op de achterbank van de auto. De kennel is ideaal om de auto te beschermen tegen krassen van nagels, vlekken, water, modder, kwijl en zand. De Seat Extender vult de beenruimte op, zodat de Kar 9 Tunnel goede ondersteuning heeft en de hond niet wegzakt. De Seat Extender pomp je makkelijk op met bijgeleverde elektrische luchtpomp. De Kar 9 Tunnel heeft aan beide zij-kanten een brede ingang met ritssluiting, aan de voorkant een luik en snoepvakje. Het product is makkelijk in elkaar te zetten en te installeren met het geïntegreerde Isofix-bevestigingssysteem, mooi op te bergen en mee te nemen met een bijbehorende draagtas. Beide producten los verkrijgbaar.

Voor meer informatie:

www.altranet.nl,

info@altranet.nl,

tel. 0345 – 68 38 04



Vernieuwde Biofood-vleesvoeding

Biofood-vleesvoeding lam, kip en eend zit in een nieuw jasje met gezonde kruiden. Natuurlijke, complete, houdbare en smaakvolle hondenvoeding op basis van vers vlees zoals lam, kip, eend, schaap en verse zalm, orgaanvlees, rijst, natuurkruiden en vitaminen en mineralen. Er is bewust gekozen voor diverse dierlijke eiwitbronnen, zodat de hond gevarieerde voeding binnenkrijgt en de efficiëntie van de vertering gehandhaafd blijft. Geproduceerd met gebruik van stoom en bevat geen suiker, tarwe, chemische antioxidanten, zout, conserveringsmiddelen, geur-, kleur- en smaakstoffen, is glutenvrij en houdbaar buiten de koelkast. Een volledige hondenvoeding die ook uitermate geschikt is voor vleesdagen, als traktatie, voor onderweg, smaakmaker, bij omschakeling naar ander voer, voor honden die slecht reageren op droogvoeding en een handig middel om medicijnen toe te dienen. Biofood-vleesvoeding ondersteunt huid, vacht en vertering. Naast de afsluitbare verpakking en handige portiedosering (7x 90 g/630 g) nu ook verkrijgbaar als 800 g worst (grootverpakking). Geschikt voor iedere hond, van pup tot senior.

Voor meer informatie: info@biofooddiervoeding.nl, tel. 0512 – 54 19 20



Biofood geperst: meer vlees, kruiden en tarwenvrij

Biofood komt met vernieuwde verpakkingen en samenstellingen voor haar geperste brokvoeding: geperst mini puppy & small breed, geperst lam en geperst adult. Nederlandse topkwaliteit. Volledige geperste hondenvoeding met hoogwaardige natuurlijke grondstoffen. Met veel gezonde dierlijke eiwitten, zalmolie met omega 3- en 6-vetzuren, en kruiden. Geperst mini: puppy en small breed met 69 procent rund, kip en maïs; geperst adult met 56 procent rund, kip, wild zwijn, vis en rijst; geperst lam met 50 procent aan puur lam, rijst en zalmolie. Geperst mini: puppy en geperst lam zijn tevens tarwe- en glutenvrij. Hoge acceptatie en verteerbaarheid. Lage maagbelasting en verhitting van de brok. Ideaal voor kieskeurige en moeilijke eters. Zonder chemische toevoegingen. Optimale voeding die zorgt voor een betere vertering, ontlasting en een goede conditie van uw hond. Leverbaar in handige klein- en grootverpakkingen.

Voor meer informatie: info@biofooddiervoeding.nl, tel. 0512 – 54 19 20

TagAlong Booster Seat – Autozitjes van Solvit: een stoel met uitzicht

Het unieke ontwerp van de Solvit TagAlong Boosters Seat geeft een huisdier de mogelijkheid om uit het raam te kijken tijdens het rijden.

- Eenvoudig te installeren, zelfs op de achterbank
- Voorzien van gewatteerde binnenkant
- Riem aan de binnenkant voor een veilige rit
- De gewatteerde binnenkant kan eruit gehaald worden om te wassen
- Inclusief veiligheidslijn en opbergvak
- Stevig materiaal
- Kleur: buitenkant donkerbruin, binnenkant lichtbruin

Voor meer informatie: www.animalfactory-dealershop.nl, tel. 030 – 271 54 86



AniDis introduceert: **AniWeb**



Met AniWeb beschikt AniDis over een uniek internet portaal voor de ondernemer in de Dibevo branche. Met AniWeb maakt AniDis een assortiment van meer dan 10.000 producten online toegankelijk voor haar klanten. Zowel Food als Non-Food. Het assortiment is altijd up-to-date. Bestellen via AniWeb is niet alleen makkelijker, maar ook veel sneller.

- **Online Catalogus**

Actuele catalogus die dagelijks wordt bijgewerkt.

- **Online bestellen**

Orders direct in het bestelsysteem van AniDis.

- **Pakbon inzien**

Inzicht in de status van de bestellingen.

- **Digitale folders**

Eenvoudig acties inzien en bestellen.

- **Overzicht klant en status van de bestelling**

Klanten ontvangen een bevestiging per mail.

Kijk voor meer informatie op: www.anidis.nl/klantwoorden



UW TOTAALGROOTHANDEL

BRANDERWEG 5 | 8042 PD ZWOLLE | 038-4250400 | ORDERS@ANIDIS.NL

Voor grasstruiners en ZON- aanbidders

NU BIJ BESTELLING
VAN SCALIBOR®
GRATIS TEKENKAARTEN
EN COMMUNICATIE-
MATERIALEN.

INFORMEER
BIJ UW
GROOTHANDEL.



BESCHERMD OP PAD TEGEN TEKEN

Scalibor® halsband

- Werkt tot 6 maanden lang
- Beschermst tegen teken
- Beschermst tegen zandvliegen en hartwormmuggen
- Waterproof en geurloos

Scalibor Protectorband (Small/Medium), 19 gram/Scalibor Protectorband (Large), 25 gram, bevat per gram: 40 mg deltamethrin. Doel: Hond. Indicatie: Bestrijding van infestaties met teken (*Ixodes ricinus*, *Rhipicephalus sanguineus*) gedurende 5 tot 6 maanden. Bestrijding van bloedzuigen door phebosome zandvliegen (*Phlebotomus perniciosus*) gedurende 5 tot 6 maanden. Anti-feeding effect op volwassen muggen (*Culex pipiens pipiens*) gedurende 6 maanden. Toediening en dosering: Een halsband per hond. Bijwerkingen: In zeldzame gevallen kunnen lokale huidlaesies, lokale dermatitis of erytheem, jeuk en haaruitval waargenomen worden. In zeer zeldzame gevallen zijn neurologische (tremor, ataxie, lethargie, hyperactiviteit) en gastro-intestinale (braken, diarree, hypersalivatie) verschijnselen gemeld. Waarschuwingen: Aangezien de halsband na één week de optimale werking bereikt dient de halsband bij voorkeur 1 week voordat de dieren mogelijk blootgesteld worden aan infestatie aangebracht worden. In zeldzame gevallen kan het voorkomen dat teken zich toch vasthechten ondanks het dragen van de band. Onder ongunstige omstandigheden kan de transmissie van ziekten door de parasieten waar de band tegen beschermt daarom niet volledig worden uitgesloten. Contra-indicaties: Niet gebruiken bij: puppies jonger dan 7 weken, honden met huidlaesies, dieren met een bekende overgevoeligheid voor perythroiden en katten. Diergeneesmiddel. REG NL 9979/REG NL 9980 VRIJ. Voor overige informatie, zie bijsluiter.