Dibevo &VAKBLAD

3

HÉT VAKBLAD VOOR ONDERNEMERS IN DE GEHELE GEZELSCHAPSDIERENBRANCHE

* 2017 *

# DIEREN IN DE WINKEL

# FRONTLINE COMBO®

## EEN GEZONDE HOND ZONDER PARASIETEN!

## FRONTLINE COMBO'S UNIEKE **IGR VERRIJKTE FORMULE** BESCHERMT **JE HUISDIER EN ZIJN LEEFOMGEVING TEGEN:**

VLOOIEN VLOOIENEITJES TEKEN BIJTENDE LUIZEN

***FRONTLINE**. LET YOUR PET BE A PET*

FRONTLINE COMBO® SPOT ON KAT (fipronil + (S)-methopreen) - Reg. NL 10142 – Vrij. FRONTLINE COMBO® SPOT ON HOND S/M/L/XL (fipronil + (S)-methopreen) - Reg. NL 10138 t/m. 10141 – Vrij. Indicaties: eliminatie van vlooien (Ctenocephalides spp.), teken (o.m. I. ricinus, D. variabilis, R. sanguineus) en bijtende luizen (kat: F. subrostratus; hond: T. canis). Dosering: Eén pipet van 0,5 ml per kat of fret of één pipet van aangepaste inhoud per hond, voor lokale toepassing op de huid. Minimalebehandelingsinterval is 4 weken. Contra-indicaties: niet toedienen aan kittens jonger dan 8 weken oud en/of minder dan 1 kg. Niet toedienen aan fretten jonger dan 6 maanden oud. Niet toedienen aan puppies jonger dan 8 weken oud en/of minder dan 2 kg. Niet gebruiken bij zieke of herstellende dieren, bij konijnen en bij niet-doeldiersoorten. Bijwerkingen: zeer zeldzaam voorbijgaande lokale huidreacties en algemene jeuk of haarverlies. Eventueel overmatig speekselen of braken. Voorzorgsmaatregelen: o.m. contact van het product met de mond, huid en ogen vermijden. Behandelde dieren niet aanraken tot de toedieningsplaats droog is. Speciale aandacht geven aan kittens, jonger dan 8 weken, die in contact komen met een behandeld moederdier. Verdere informatie zie bijsluiter of beschikbaar bij Merial B.V., Kleermakerstraat 10, 1991 JL Velserbroek (info.nl@merial.com) of op www.frontline-combo.nl. fs190213. ® Geregistreerd handelsmerk van Merial.
© Merial 2017 - Alle rechten voorbehouden. Matt Art 18670_1/03/2017.

MERIAL

***Merial maakt nu deel uit van Boehringer Ingelheim***

Dibevo &VAKBLAD
JAARGANG 63, NUMMER 3 - 2017

## Colofon

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

**E-mail redactie**
redactie@dibevo.nl

**Medewerkers aan dit nummer**
Janine Verschure, Saskia Ober, Wendy Govers-van Thiel, 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**
- Abonnementsprijs 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.

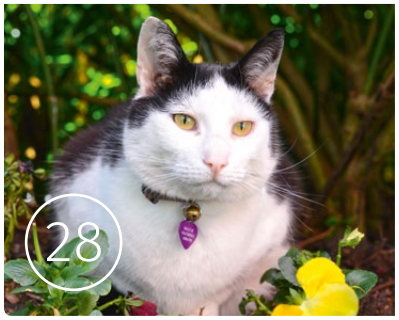
**Over Dibevo**
Dibevo is de landelijke branche-organisatie voor ondernemers in de gehele gezelschapsdierensector. Ingeschreven bij de Kamer van Koophandel Gooi-, Eem- en Flevoland, nummer V40506478.
Kijk voor meer informatie over Dibevo op www.dibevo.nl

BRANCHEORGANISATIE Dibevo

**ISSN**
1878-8432

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

# IN DIT NUMMER



HET WINKELIDEE VAN...
VIGOR & SAGE ..... 7

WINKEL & DIERENWELZIJN
Op weg naar Happy Konijnen ..... 8

COLUMN JOOST DE JONGH
Hoe Happy Konijn begon ..... 15

DE NIEUWE MANIER VAN KONIJNEN HOUDEN
Het draait om natuurlijk gedrag ..... 16

DIERENGROOTHANDEL RON VAN DER VLIET
"Dieren zijn het hart van ons bedrijf" ..... 18

BEDRIJF IN BEELD: CROCI SPA
Italiaanse klasse ..... 20

DE MISSISSIPPI MODDERSCHILDPAD
Even voorstellen: de modderschildpad ..... 22

UPDATE POSITIEFLIJST
Besluit positieflijst 2015 vernietigd: wat zijn de gevolgen? ..... 26

BELEVENISSEN UIT HET DIERENPENSION
In de lappenmand, en dan? ..... 27

BESTRIJDINGSMIDDELEN
Groene vingers, zieke dieren ..... 28

BIJTINCIDENTEN
Minder hondenbeten: wat kun jij eraan doen? ..... 30

HET WINKELIDEE VAN...
Beeztees ..... 31

BEDRIJF IN BEELD: DE JONG MARINELIFE
(Bijna) alles uit de zee ..... 32

DIBEVO & BELANGENBEHARTIGING
Uit Brussel, Den Haag en Amersfoort ..... 35

BROKKEN & ZO
Denken volgens de Brokken & Zo-manier ..... 36

DIBEVO & LEDEN
Nieuwe leden en jubilerende leden ..... 40

HET WINKELIDEE VAN...
Laroy Group ..... 41

HUISDIER & AANSCHAF
Dieren in de winkel: kan dat nog wel? ..... 42

EDUCATIE
Dibevo-kennisdagen voorjaar 2017 ..... 44

NIEUWE PRODUCTEN EN DIENSTEN
Noviteiten ..... 46

## Dierspecialist van Essen

**KUDELSTAART – Kudelstaart heeft met ingang van 4 april een eigen Dierspecialist gekregen. Na jarenlang Ingrids Speciale Dierenzaak te zijn geweest, heeft Linda van Essen de dierenspeciaalzaak overgenomen.**

Linda koos voor de Dierspecialist-formule. Dierspecialist doet er alles aan om de consument zo goed mogelijk van dienst te zijn. Met de vijf Dierspecialist-zekerheden als een vanzelfsprekende garantie: deskundig advies, een verantwoord assortiment, betaalbare producten en betrokken en servicegericht personeel.

## Pets&Co Jonkman

**ZWOLLE – Wanneer je als eigenaresse van een dierenspeciaalzaak op een zaterdagmiddag ontdekt dat een van je vriezers ontdooid is, omdat iemand de stekker niet goed in het stopcontact deed, zou je best even heel hard kunnen roepen dat je een pestdag had. Niet Job Jonkman van Pets&Co Jonkman. Die zorgt er gewoon voor dat iets vervelends, toch uitmondt in iets moois.**

Aandacht in de krant en een ontploffende Facebookpagina als gevolg van een partij ontdooid diepvriesvlees. Hoe krijg je dat voor elkaar? “Door het gratis weg te geven”, lacht Job. “Ik vond het zonde om de hele voorraad weg te gooien, per slot van rekening zijn er dieren doodgegaan om dat voer te maken. Ik besloot een oproep op Facebook te zetten, dat mensen – bij voldoende belangstelling – het vlees op zaterdagavond gratis konden ophalen in de winkel.” Job zou die zaterdagavond met haar vriend gezellig uit eten gaan. In haar mooie jurk reed ze voorafgaand aan het etentje even langs de winkel, in de veronderstelling dat daar een paar man zou staan om het vlees in ontvangst te nemen. “Een rij om ‘u’ tegen te zeggen”, lacht ze. “Een man of vijftig! Stond ik daar in mijn feestjurk… Maar het is ontzettend leuk dat het zo’n succes was, en mooi om te zien hoe blij de mensen waren met deze actie. Een journaliste van *de Stentor* zag de Facebookoproep en was aanwezig om verslag te doen van de weggeefactie. Zij schreef er een mooi artikel over. Ik had precies genoeg vlees voor iedereen en het leuke is dat het vaak ging om mensen die wat minder bedeeld zijn. Mensen en hun dieren die dit extraatje goed konden gebruiken. Reken dus maar dat ik daarna met een goed gevoel uit eten ging!”

# De belastingdienst: hoe strikt zijn de termijnen?

DOOR MR. EDWIN BUIJSMAN | AUREN HR SERVICES

**Als Nederlandse belastingbetaler heb je rekening te houden met diverse termijnen, waarvan een aantal fataal zijn.**

Als eerste is er de inlevertermijn voor de aangifte inkomstenbelasting die vóór 1 mei moet worden ingediend. Fataal is deze datum echter niet. Pas wanneer je geen gehoor geeft aan een aanmaning om de aangifte in te dienen, volgt een boete. Deze boete bedraagt € 369 en kan oplopen tot ruim € 5.000 bij herhaald verzuim. Gelukkig verleent de belastingdienst ook uitstel voor het indienen van een aangifte als je daar om vraagt. Je krijgt dan uitstel tot 1 september. Als je echter je belastingadviseur om uitstel laat verzoeken, dan heb je in de regel tot 1 mei van het volgende jaar de tijd om de aangifte in te dienen. Met name voor ondernemers is dat wel plezierig.
Voor de omzetbelasting en loonbelasting zijn de termijnen van de belastingdienst strikter. Deze aangiften moeten worden ingediend en betaald binnen een maand na het einde van het tijdvak waarop de aangifte betrekking heeft. Als de indiening en/of betaling echter later was dan de coulancetermijn van zeven dagen, volgt een boete. De boetes beginnen bij € 50 en kunnen oplopen tot ruim € 5.000 per verzuim. Het is dus raadzaam deze termijnen in acht te nemen, zeker omdat de boete niet aftrekbaar is.
Een zeer belangrijke termijn is die waar je rekening mee moet houden als je het niet eens bent met een aanslag of andere beschikking. Een bezwaar- of beroepschrift moet binnen zes weken na de datering van de aanslag zijn ingediend. Voor loon- en omzetbelasting begint de zes-weken-termijn te lopen vanaf het moment van betaling. Overschrijding van deze termijn met één dag leidt in principe tot afwijzing van het bezwaar of beroep. Een fatale termijn dus. Mocht je meer tijd nodig hebben om het bezwaar of beroep te motiveren, dan is het van belang binnen de zes weken sowieso een ongemotiveerd bezwaar of beroep (een zogenoemd pro-forma-bezwaar of -beroep) in te dienen. Je krijgt dat nog aanvullend vier weken om het nader te motiveren.
Heeft de belastingdienst eigenlijk termijnen waar deze zich aan moet houden? Jazeker. Zo moet de dienst binnen drie jaar een definitieve aanslag opleggen. Deze termijn wordt verlengd met een verleend uitstel. Legt de belastingdienst na deze drie jaar toch een aanslag op, dan zal deze na bezwaar zonder meer worden vernietigd. Verder mag de belastingdienst alleen een al opgelegde aanslag corrigeren (naheffing of navorderen) binnen een termijn van vijf jaar plus een eventueel verleend uitstel. Tot slot dient de belastingdienst binnen een redelijke termijn een bezwaar af te handelen. Deze termijn is echter op zich niet fataal. Wel kun je de belastingdienst na een lange stilte (minimaal 12 weken na de aanslag) in gebreke stellen. Als ze dan binnen twee weken niet alsnog reageren, volgt een dwangsom. De vraag is echter of het wel handig is de belastingdienst in gebreke te stellen. Ze zullen dan eerder geneigd zijn het bezwaar af te wijzen. Een telefoontje is dan wellicht handiger.

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.

# Pet Needs

**DELFT – Richard Theijssen, eigenaar van dierenspeciaalzaak Pet Needs in Delft grossiert in feestdagen. Op donderdag 24 maart werd zijn winkel feestelijk heropend na een grote verbouwing; dit jaar in april bestond het bedrijf 25 jaar, en na de zomer verwacht hij de miljoenste klant te verwelkomen.**

"Daarnaast hebben we regelmatig themaweken," vertelt Richard, "vloerpresentaties in de winkel van leveranciers: alles om de klant te blijven boeien. Je moet constant zorgen voor reuring en activiteit in je winkel. Wat dat betreft wil ik mijn complimenten uitdelen aan de Dibevo-Vakdagen vorig jaar. Daar kon je echt ideeën opdoen om de klant mee op reis te nemen, te laten 'beleven' in je winkel." Bij de verbouwing van Pet Needs was 'duurzaamheid' een belangrijk sleutelwoord. Richard: "Mijn vrouw en ik hebben veel rondgekeken. Op de vakdagen maar ook in andere winkels, vaak ook niet-diergerelateerd. In bijvoorbeeld Utrecht en Haarlem; steden die qua historisch centrum enigszins te vergelijken zijn met Delft. Daar krijg je veel ideeën van. Vanwege het feit dat de consument erom vraagt, maar ook omdat wij het zelf een goede zaak vinden om te ondernemen met respect voor je leefomgeving, hebben wij ons bedrijf zo duurzaam mogelijk gemaakt. Zo werken we met papieren verpakkingen, hebben we een compleet nieuw led-lichtplan waarmee we veel energie besparen. Ook de speeltjes in de dierenverblijven zijn zoveel mogelijk van natuurlijke materialen: van felgekleurd plastic stapten we over naar hout. We merken dat onze klanten deze ontwikkeling waarderen. We krijgen regelmatig de opmerking dat ze blij met ons zijn, dat ze onze winkel 'een goede' zaak vinden."

# Discus Molenkamp

**ZELHEM – Arjan Berendsen van Discus Molenkamp kreeg het voor de zoveelste keer voor elkaar: zijn bedrijf in het spotlight, op tv, dit keer bij Omroep Gelderland.**

In de serie *Trots op Gelderland* gaat Omroep Gelderland op bezoek bij bedrijven die bezig zijn met nieuwe producten en innovaties. "Het programma wordt gesponsord door de provincie, om te laten zien dat het bedrijfsleven in Gelderland volop in ontwikkeling is", vertelt Arjan Berendsen. "Het is superleuk dat we hiervoor gevraagd werden, natuurlijk werkten we er graag aan mee. Het resultaat is een leuk filmpje van ruim vier minuten. Het staat op onze Facebookpagina."
Arjan vertelt dat het filmpje goed bekeken werd en dat hij er regelmatig door klanten aan wordt herinnerd. "Dan loop je door de supermarkt", vertelt hij, 'en word je aan je mouw getrokken door mensen die vertellen dat ze het gezien hebben. Of ik dat vervelend vind? Integendeel. Deelname aan zo'n programma en het maken van het filmpje duurde zo'n anderhalf uur. We werkten er graag aan mee. De klanten vinden het leuk, praten erover, herinneren je eraan. We zijn er trots op dat de programmamakers onze winkel selecteerden als een bedrijf dat vernieuwend bezig is."
Inmiddels alweer tien jaar geleden bracht Arjan hondenbier op de markt, gevolgd door onder andere hondenbuggy's, hondenbrillen, patat en thee voor honden. De ondernemer is weer bezig met 'iets nieuws'. "Dat bevindt zich nog in de ontwikkelingsfase", vertelt hij. "Ik kan er nog niks over zeggen maar we hopen wel dat we ook hiermee straks weer de media halen. Dat is leuk, en goed voor je bedrijf."

# Dierenspeciaalzaak Monria

**OVERSCHIE – Op zaterdag 22 april was het groot feest bij dierenspeciaalzaak Monria. Het bedrijf van Monique de Groot en Ria Kars bestond namelijk op 28 april twintig jaar.**

"Het was een superleuke dag", vertelt Monique de Groot. "Veel mensen, leuke reacties, warme felicitaties. Het leuke is dat je op zo'n dag allerlei gesprekken hebt, bijvoorbeeld met mensen die nog weten dat ze twintig jaar geleden hun eerste hond kochten en daarmee bij ons in de winkel kwamen. Of er in die twintig jaar veel veranderd is? Niet wat onze instelling en plezier in ons werk betreft, maar Ria en ik hebben er wel een paar rimpels bij! De winkel en de branche zijn natuurlijk wel heel erg veranderd. We zijn verhuisd, we zijn vandaag de dag veel meer bezig met voeding. We begonnen hier met een vriezertje en tegenwoordig staan er drie. We krijgen veel klanten met honden en katten. Ria was altijd dierenartsassistente en ik heb les gegeven op hondenscholen. Wat voeding, gedrag en training betreft is er de afgelopen twintig jaar ontzettend veel veranderd. We krijgen veel klanten in de winkel met vragen en dan is het fijn als je op de hoogte bent van de laatste ontwikkelingen. Je moet blijven leren en het ook leuk vinden om dat te doen. En gelukkig: Ria en ik vínden dat ook daadwerkelijk leuk!"

*Monique, Ria en hun medewerkers*

# Dierenpension De Eersteling

**ROSWINKEL – Het verhaal van Dierenpension de Eersteling heeft facetten van een detective, maar ook van een Roald Dahl-verhaal. Het is eigenlijk net zo bizar als verdrietig. We hebben er een naam voor, maar die klinkt sprookjesachtiger dan de afloop daadwerkelijk is. Want helaas leefde hier niet iedereen lang en gelukkig: 'De Eersteling en de Pero de Presa Canario's.'**

"Het begon met een telefoontje van een dame in nood", vertelt Truus Huisman van Dierenpension de Eersteling. "Ze fokte Presa Canario's en haar kennels waren omgewaaid. Ze zat met de handen in het haar en zocht dringend noodopvang voor zestien honden. Ze dacht twee, hooguit drie weken nodig te hebben om de kennels weer op te bouwen. Ik wist dat het huisvesten van zestien van deze honden geen kleinigheidje zou zijn. Maar het ging om honden, wij houden van honden en het ging om een dame in paniek. Dus mijn man ik besloten te helpen. Tegen een aangepast tarief konden de honden bij ons gehuisvest worden, zestien stuks in een aparte schuur en de eigenaresse zou ze zelf elke dag komen voeren en verzorgen. Een aantal honden was niet te benaderen, de meeste dieren moesten solitair gehuisvest worden. Preso Canario's zijn geen lieverdjes, namelijk."
De dame kwam de honden brengen samen met haar echtgenoot, en betaalde keurig een week pensiongeld vooruit.
"De tweede week was haar man er niet meer bij", vertelt Truus. "Ze vertelde dat hij in het ziekenhuis lang. Het ging slecht met hem, ze was ontzettend verdrietig. Ik had met haar te doen en bood aan de honden voortaan 's avonds te voeren, zodat zij haar man in het ziekenhuis kon bezoeken. Dat aanbod nam ze dankbaar aan." Toen de betaling voor de volgende weken verblijf in het pension uitbleef en Truus voorzichtig informeerde wanneer ze geld zou zien, kwam de dame met allerlei excuses. "Het was overgemaakt naar een verkeerd bankrekeningnummer", zegt Truus. "Het pasje lag bij haar man in het ziekenhuis of de daglimiet moest worden verhoogd. Ik kreeg argwaan en googelde haar naam.
Ik kwam erachter dat dat een valse naam was en toen ik haar echte naam vond was dat wel even schrikken. De dame werd gezocht door verschillende mensen en instanties in binnen- en buitenland. Alberto Stegeman van het tv-programma *Undercover in Nederland* wilde een item over haar maken; het bleek dat ze beroepsoplichter was. Ik deed navraag bij het ziekenhuis in Zwolle waar haar man zou liggen en voor de zekerheid ook in Hardenberg. Ik hoorde dat hij nooit opgenomen was geweest. Het echtpaar woonde in een boerderij in de Krim, die stond te koop. Ik belde de makelaar en hij vertelde me dat de bewoners eruit waren gezet. Dus daar zaten we, met zestien honden en zonder adres van de eigenaren."
Truus besloot, als in een heuse detective, de eigenaresse van de honden te volgen toen ze na het verzorgen van haar dieren wegreed. "Ik deed dat stiekem, zonder dat ze me zag", zegt Truus. "Zo kwam ik achter haar adres."
Toen ze het adres wist, schakelde Truus Dibevo, de politie en de dierenpolitie in. Dibevo schreef een aangetekende brief die de eigenaresse persoonlijk overhandigd kreeg. Van de politie kreeg Truus te horen dat ze alle recht had om de honden officieel terug te geven aan de eigenaresse. Per slot van rekening waren de dieren haar eigendom. Truus: "Mijn man en ik zijn samen met mijn broer, de buurman, onze zoon, met verschillende auto's, paardentrailers en heel veel benches naar het adres van de oplichtster gereden. Op een donderdagmorgen. De politie wist ervan en was erbij, net als de mensen van dierenambulance, de dierenpolitie en Alberto Stegeman. We hebben de honden in hun benches onder de carport gezet met dekens er overheen. De dieren die we wel konden benaderen knoopten we vast aan bomen en auto's en we hebben bij haar aangebeld met de mededeling dat we haar honden kwamen terugbrengen."
Toen duidelijk werd dat de hysterische eigenaresse de honden geen onderdak zou bieden, heeft de dierenpolitie de dieren – met hulp van en onder toezicht van Truus en haar man – weer ingeladen en ze naar het dierenasiel in Beilen gebracht.
Er is hier geen sprake van 'eind goed, al goed', want Truus baalt er ontzettend van. "Niet eens van het feit dat wij waarschijnlijk nooit een cent zien van de ruim drieduizend euro die we nog van haar tegoed hebben", zegt Truus. "Maar vanwege die honden. Als je zo lang voor dieren zorgt, bouw je er een band mee op. Die dieren konden er niets aan doen en de meeste waren zo slecht gesocialiseerd en gevaarlijk dat ik niet denk dat ze ooit een nieuwe eigenaar zullen vinden. Dat geld zal me een zorg wezen, maar die arme honden... Daar heb ik een ontzettend rotgevoel over."

Truus wil graag haar collega-pensionhouders waarschuwen: mocht zich iemand melden die een aantal Perro de Preso Canario's wil huisvesten (de dame in kwestie had er nog minstens vier in huis): wees dan op je hoede.

## Perro de Presa Canario

De Dogo Canaria of Mastiff van de Canarische Eilanden wordt gebruikt als waakhond en beschermer van vee. Hij is een uitstekende waker. Collega-honden maar ook bezoekers die geen kwaad in de zin hebben, lopen het risico op eenzelfde behandeling als inbrekers.

*Enkele van de honden in Pension De Eersteling.*

FOTO: TRUUS HUISMAN

## Van der Basch Trading

Twee producten die verkrijgbaar zijn bij Van der Basch Trading hebben een award gewonnen. P.L.A.Y.'s Wobble Ball won de Flora And Fauna / Pet Toys van the 2017 European Product Design Awards. De Olivi Dog Bones – een hondenkauwbot gemaakt van oude olijfbomen afgewerkt met pure olijfolie – won de tweede prijs op de Global Pet expo.

HET WINKELIDEE VAN VIGOR & SAGE

# Dierenspeciaalzaak 2.0

"Vandaag de dag kijken consumenten steeds kritischer naar de voeding van hun hond of kat", vertelt Harry Strobell van VIGOR & SAGE. "De dierenspeciaalzaak van de toekomst speelt daarop in door goede voeding aan te bieden, met een verhaal, in een aansprekende, moderne verpakking. Steeds meer dierenliefhebbers zijn overtuigd van de kracht van de natuur. Consumenten weten dat honden en katten van nature roofdieren zijn, vleeseters. Als een wolf of een tijger last heeft van vacht- of huidproblemen of zijn spijsvertering, lost hij dat op door kruiden te eten die hij in de natuur vindt."

VIGOR & SAGE, producent van natuurlijk en uitgebalanceerde voeding voor hond en kat, heeft deze eeuwenoude wijsheid omarmd. "Onze voedingen zijn verrijkt met natuurlijke kruiden", zegt Strobell. "Daar varen de honden en katten wel bij. Want de honden en katten die vandaag de dag bij ons in huis leven, hebben qua voedingsbehoeften nog veel gemeen met wolven en wilde katachtigen."

Het zijn echter niet enkel eeuwenoude wijsheden waarop de kracht van VIGOR & SAGE gebaseerd is. Strobell vertelt dat ook moderne wetenschappelijke kennis een bijdrage levert aan deze voedingen. "De nadruk ligt bij ons op recepturen waar elke individuele hond en kat zich goed bij voelt. Wij geloven dat ons werk niet alleen bestaat uit het verkopen van diervoeding, wij hechten waarde aan de ethiek erachter. Onze ambitie is een merk in de markt te zetten waarop mensen kunnen vertrouwen. Goede producten met een eerlijk verhaal."

VIGOR & SAGE werd officieel gelanceerd tijdens Interzoo 2016. In juli van dat jaar werd het hoofdkantoor in Amsterdam geopend, gevolg door kantoren in Noorwegen, Duitsland en Frankrijk. Harry Strobell: "Dit jaar staan er maar liefs 27 landen op het programma waar VIGOR & SAGE geïntroduceerd wordt, en het einde is nog lang niet in zicht!"


**Heerlijk Eten met Kruiden voor Katten en Honden**

VIGOR & SAGE is een nieuw superpremium honden- en kattenvoermerk. Gebaseerd op zorgvuldig onderzoek naar de ontwikkeling van de voedingsgewoontes van katten en honden

VIGOR & SAGE omarmt deze oude wijsheid van verzorging door gebruik te maken van de puurste, smakelijkste natuurlijke ingredienten, verrijkt met gezonde kruiden. Elk kruid heeft zijn unieke voordelen. Liliewortel voor huid- en haarverzorging door het immuunsysteem te helpen versterken, lotusblad om te helpen bij gewichtscontrole, ginseng en gojibes om het algehele welzijn te ondersteunen.

Holistische recepten voor het fysieke en mentale welzijn van elke kat en hond.

VIGOR & SAGE
HEERLIJK ETEN MET KRUIDEN
vigornsage.com

WINKEL & DIERENWELZIJN

# op weg naar Happy Konijnen

Je moet welhaast onder een steen hebben gelegen om de lancering van Happy Konijn te hebben gemist. De media-aandacht voor het proefproject van Dibevo en de Dierenbescherming was groter dan we hadden durven hopen. Happy Konijn haalde zelfs – met Dibevo's eigen Gerrit Hofstra vol in woord & beeld – het achtuurjournaal. Prachtig, maar wie zijn nu eigenlijk de deelnemers en hoe zit het met de verdere uitrol van dit project? En wat zijn de voorwaarden om je winkel om te dopen tot een Happy Konijn-zaak? In dit artikel lees je de antwoorden.

TEKST: GERRIT HOFSTRA, JANINE VERSCHURE EN GERARD VOSHAAR

Een konijn in een mooi hok met lekker veel stro en alles erop en eraan. Wat is daar nu mis mee? Veel huisdierliefhebbers zijn zich van geen kwaad bewust, maar konijnen zijn echte groepsdieren die behoorlijk kunnen wegkwijnen als ze alleen moeten leven. Die onwetendheid zie je ook terug in de cijfers. Recent onderzoek van de Nederlandse Voedingsindustrie Gezelschapsdieren (NVG) en Dibevo bevestigt de eenzaamheid van het dier: 63 procent van de konijneneigenaren geeft aan dat ze maar één konijn houden. Wat overigens niet wil zeggen dat 63 procent van de konijnen alleen leven, zoals veel media de afgelopen weken foutief berichtten. Er is veel en goede informatie beschikbaar over het houden van konijnen, maar kennelijk bereikt die de consument onvoldoende. Uit onderzoek uit 2010 en 2011 blijkt dat veel eigenaren helaas te weinig weten over hoe je konijnen goed moet verzorgen. Met het project Happy Konijn willen de Dierenbescherming en Dibevo stimuleren dat ondernemers in dierenwinkels en tuincentra hun klanten vertellen, en vooral ook laten zien, hoe het beter kan. Een gezond en gelukkig konijn is uiteindelijk voor iedereen beter.

## Nieuw winkelconcept

Twee tuincentra en twee dierenspeciaalzaken (Intratuin Maastricht, Groenrijk Middelburg, en Diertotaal Utopia Gouda en Waddinxveen) zijn op 19 april gestart met het Happy Konijn-winkelconcept, waarin een opvallend logo van een konijn de aandacht trekt. Belangrijkste ingrediënten van het concept:

- aantrekkelijk gepresenteerde informatie over konijnen houden;
- ondernemers die de klant persoonlijk aanspreken;
- een voorbeeld in de winkel van goede huisvesting en verzorging;
- het wijzen op het volwassen konijn in het dierenopvangcentrum als de consument zoekt naar een maatje voor een eenzaam konijn.

Hoe dat heeft uitgepakt en hoe de winkels hun deelname hebben opgepakt, lees je verderop in dit artikel.

# 10 TIPS!!

## BIJ HET KIEZEN VOOR EEN KONIJN

### TIP 1

### GEEF JE KONIJN MINIMAAL 1 VRIENDJE

Konijnen zijn groepsdieren en leven niet graag alleen. Houd daarom minstens twee konijnen samen. Zet ze niet zomaar opeens bij elkaar, maar laat ze eerst rustig kennis maken. Plaats bij voorkeur een gecastreerd mannetje en een vrouwtje samen.

### TIP 2

### GEEF KONIJNEN LEKKER DE RUIMTE

Konijnen hebben veel beweging nodig, anders kunnen ze dik worden en hebben ze kans op darmproblemen. Zorg dat ze zoveel mogelijk vrij kunnen bewegen en zorg voor een hok waarin ze minimaal rechtop op hun achterpoten kunnen staan.

### TIP 3

### KNUFFELEN EN VERZORGEN

Veel konijnen vinden het fijn om geaaid te worden, maar blijven graag met vier poten op de grond staan. Konijnen moeten regelmatig geborsteld worden. Hoe vaak hangt af van de lengte van zijn of haar vacht. Sommigen moeten zelfs naar de kapper!

### TIP 4

### GOEDE VOEDING EN LEKKERE SNACKS

Konijnen hebben vezels nodig. Geef ze daarom onbeperkt hooi. Vul het dieet aan met groenten zoals verse witlof of wortel, maar laat ze hier langzaam aan wennen. Geef daarnaast wat biks en verwen ze af en toe met bijvoorbeeld gedroogde kruiden.

### TIP 5

### ERIN, EROP OF ERONDER? SPEELTIJD!

Konijnen zijn nieuwsgierig en slim. Bied ze daarom speelmateriaal aan en vervang dit regelmatig. Denk aan een speeltunnel of doosje om in te schuilen, een balletje om met hun neus mee te voetballen, of kartonnen rolletjes om mee te gooien.

### TIP 6

### WIJ WILLEN GRAVEN EN KNAGEN!

Konijnen moeten knagen voor een goed gebit, bijvoorbeeld op wilgentakken. Knagen geeft ze iets te doen en levert extra vezels op. In de natuur graven konijnen zelf hun hol. Met een zandbak, knaagstokjes of een wilgenrol doe je ze dan ook een groot plezier!

### TIP 7

### DIRECT NAAR DE DIERENARTS ALS ...

Een gezond konijn is een actief, oplettend dier dat graag eet en een schone en droge vacht heeft. Raadpleeg in geval van ziekte of een vermoeden daarvan altijd direct uw dierenarts. Hier te lang mee wachten kan dodelijk zijn.

### TIP 8

### WAT KOST HET HOUDEN VAN KONIJNEN?

Eenmalige kosten voor de aanschaf van een verblijf en basisbenodigdheden bedragen zo'n € 400. Per maand kosten voer en bodembedekking ongeveer € 45. Vergeet daarnaast ook niet de dierenartskosten voor vaccinaties en gezondheidschecks.

### TIP 9

### BIJZONDERE WEETJES

1. Wist je dat konijnen met de juiste verzorging wel 8-10 jaar oud kunnen worden?
2. Wist je dat vrouwtjes direct na het werpen van een nest jongen weer vruchtbaar zijn?
3. Wist je dat konijnen wel één meter hoog en drie meter ver kunnen springen?

### TIP 10

Kies voor een KONIJN UIT DE OPVANG

### KIES VOOR EEN KONIJN UIT DE OPVANG

In de opvang zitten vaak konijnen die in een opwelling gekocht zijn. Zij verdienen natuurlijk een tweede kans. Samen met een vriendje vanuit die opvang, of als maatje voor uw konijnen? Vraag in de winkel naar een opvang in de buurt.

Kies voor een HAPPY KONIJN

Dieren bescherming

# Checklist voor deelname
## aan het Happy Konijn-project

### Verblijf

- ☐ De grootte van het verblijf voldoet aan de maten in tabel 1. Bedenk hierbij dat de meeste konijnen in de handel vallen onder de definitie middelgroot en dat het verblijf afgestemd dient te zijn op de volwassen grootte van het konijn.
- ☐ De hoogte van het verblijf dient minimaal zodanig te zijn dat elk konijn op twee pootjes rechtop kan zitten zonder de bovenzijde te raken.
- ☐ Plaatsing van het verblijf op hoogte (zodat mensen zich er niet te veel over kunnen buigen).
- ☐ Plaatsing van het verblijf zodanig dat de temperatuur niet te hoog oploopt (geen gesloten verblijf in de zon).
- ☐ Plaatsing van het verblijf niet op de tocht.

### Inrichting/speelmateriaal

- ☐ Er zijn minimaal twee konijnen aanwezig.
- ☐ Ten minste twee schuilplaatsen waar het konijn zich terug kan trekken.
- ☐ Inrichting met zichtbarrières (mogen worden gerealiseerd met speeltjes).
- ☐ Verblijf is voorzien van een volledig gesloten bodem (geen gaas- of traliebodem).
- ☐ Op een aantal punten ligt minimaal 5 cm substraat, bijvoorbeeld houtkrullen of corncobs.
- ☐ Er is speelmateriaal in het verblijf.
- ☐ Er is knaagmateriaal in het verblijf (geen kalkhoudend knaagmateriaal).

### Voeding

- ☐ Er is altijd hooi van goede kwaliteit in het verblijf.
- ☐ Dieren worden gevoed met biks, niet met gemengd konijnenvoer. Biks mag niet continu beschikbaar zijn (niet meer voeren dan 20 gram biks per kilo konijn per dag.

### Medisch

- ☐ Binnen het project mogen konijnen uitsluitend verkocht worden met de entingen RHDV2, Myxomatose klassiek RHDV of met een betaalde afspraak met de dierenarts voor de genoemde entingen. De klant kan het konijn dan zonder verdere kosten bij de dierenarts laten enten. Hiervoor moet een afspraak gemaakt worden tussen het verkooppunt en de desbetreffende dierenarts. Zie ook tabel 2.
- ☐ Dieren worden bij binnenkomst behandeld tegen coccidiose (uit onderzoek blijkt een zeer hoge besmettingsgraad dus een preventieve behandeling lijkt verantwoord; als er een standaardovereenkomst met een dierenarts is kan ook gekozen worden voor mestonderzoek vooraf.) Zie ook tabel 2.
- ☐ Wees alert op ziekten als vachtmijt en wormen. Zie tabel 2.

### Informatieverstrekking

- ☐ De informatie over konijnen op je website is volledig aangepast aan de normen van het Happy Konijn-project. Tip: gebruik de bijsluiter van het LICG.
- ☐ Artikelen die niet voldoen aan de minimale huisvestingseisen, zijn uit je webshop verwijderd.

## Niet-alledaagse samenwerking

Dat Dierenbescherming en Dibevo samen optrekken in het Happy Konijn-project is best bijzonder. De Dierenbescherming kijkt altijd kritisch naar de verkoop van dieren en beroept zich op een zorgplicht voor het op de juiste manier houden van huisdieren in de verkoopketen. Ook voor Dibevo is het welzijn van gezelschapsdieren van het allergrootste belang. Het streven van Dibevo is immers dat mensen veel plezier aan hun dieren beleven, en dat kan natuurlijk alleen als gezondheid en welzijn van die gezelschapsdieren op een hoog niveau gewaarborgd zijn.

Uit de reacties in de eerste weken bleek dat er veel interesse is bij ondernemers om hierin stappen te zetten en ook de commerciële kansen van meer aandacht voor dierenwelzijn en een voorbeeldfunctie in het verkoopkanaal te benutten. Door de verwijzing naar dieren in de opvang is er ook een directe link naar tweedekansdieren, die het gevolg zijn van vaak ondoordachte keuzes bij de consument.

## De nieuwe manier van konijnen houden

Het Happy Konijn-project is een eerste voorbeeld van hoe de Dierenbescherming en Dibevo erin willen slagen om toch een verbinding te leggen in elkaars verschillende organisatiebelangen. Het project start met het op kleine schaal ervaring opdoen met het winkelconcept Happy Konijn (komt het over, pakken de ondernemers het goed op, wat ontbreekt misschien nog aan informatie?). Daarna is de ambitie om dit concept op grotere schaal uit te breiden en mogelijk te verbreden naar een diervriendelijker productassortiment dat bijdraagt aan blije en meer gezonde konijnen in Nederland. Ofwel: een nieuwe manier van konijnen houden.

## Deelnemen?

Zodra het proefproject is geëvalueerd, kunnen dus meer dierenspeciaalzaken en tuincentra met een dierenafdeling aanhaken. Zover is het nog niet, maar met de checklist op deze pagina kun je wel alvast controleren of je aan de deelname-eisen voldoet. Overigens: ook als je zelf geen konijnen in de winkel verkoopt, moet er een voorbeeldverblijf aanwezig zijn.

### Tabel 1: grootte verblijven

| | | | | Voorbeeldafmetingen | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Omschrijving** | **Gewicht per konijn (kg)** | **Hoplengte** | **Min. opp. voor 2 konijnen (cm²)** | **Lengte** | **Breedte** | **Opp. (cm²)** |
| Dwergkonijn klein | 1 | 30,00 | 6000 | 120 | 60 | 7200 |
| Dwergkonijn groot | 1,5 | 36,74 | 9000 | 150 | 60 | 9000 |
| Middelgroot konijn | 2,5 | 47,43 | 11.250 | 170 | 70 | 11.900 |
| Groot konijn | 4 | 60,00 | 18.000 | 220 | 80 | 17.600 |
| Zeer groot konijn | 7 | 79,37 | 26.250 | 280 | 90 | 25.200 |

### Tabel 2: ziekten, entingen/behandelingen

| Ziekte | Middel | Leeftijd 1e enting of behandeling (weken) | Herhaaltermijn (maanden) |
|---|---|---|---|
| RHDV2 | Cunipravac (binnenkort Eravac) | 4 | 6 |
| Myxomatose klassieke RHDV | Nobivac | 5 | 12 |
| Coccidiose | Toltrazuril of sulfa | Bij binnenkomst | Op indicatie |
| Wormen | Diversen, bijv. Panacur | Op indicatie | Op indicatie |
| Vachtmijt | Selamectine (bijv. Stronghold) | Op indicatie | Op indicatie |

*De entingen tegen RHDV2 en Myxomatose klassieke RHDV mogen eventueel bij hetzelfde consult gegeven worden. Dit heeft echter niet de voorkeur. Enten bij voorkeur bij de fokker/leverancier, maar kan ook in de winkel of als advies aan de klant. Geënte konijnen zijn duurder maar geven een realistischer beeld van de kosten die het houden van een konijn met zich meebrengt.*

HAPPY KONIJN & DE MEDIA

# Van pril concept **tot lancering**

**Voor de meeste mensen kwam het Happy Konijn-project als een complete verrassing. Dat was het bepaald niet voor Dibevo's Gerrit Hofstra. Juist voor hem had het project waarbij Dierenbescherming en Dibevo samenwerken nog heel wat voeten in aarde.**

"Het project is in de eerste helft van 2014 bedacht door Dibevo waarbij mijn voorganger Alex Ploeg de kar trok en hij al meteen contact zocht met de Dierenbescherming", vertelt Gerrit. "Na het verschrikkelijke ongeluk met de MH17 waarbij Alex is omgekomen, kwam het project op mijn bordje terecht. Van die begintijd herinner ik mij vooral het standpunt van de Dierenbescherming dat de verkoop van dieren toch eigenlijk niet thuishoort in een dierenspeciaalzaak of tuincentrum met een afdeling dier, terwijl Dibevo vindt dat verkoop van dieren juist in een dierenspeciaalzaak thuishoort. Het mag duidelijk zijn dat dit wat tijd kostte om op te lossen."
In 2016 kwam er overeenstemming over het huidige concept waarbij de verkoopkonijnen in een voorbeeldverblijf geplaatst moeten worden dat ook geschikt is voor de huisvesting van volwassen konijnen bij de consument. Na nog een heleboel discussie over hoe zo'n verblijf eruit moest

*Gerrit Hofstra tijdens het interview voor het NOS-journaal en het jeugdjournaal.*

zien, waar de konijnen vandaan komen, welke bijkomende eisen er nog waren en verder nog veel meer om op te noemen, kreeg het project zijn uiteindelijke vorm.
Gerrit: “Toen werd het spannend. Met de Dierenbescherming was immers overeengekomen dat we zouden starten met een klein proefproject met vier bedrijven en dat het project tot de lanceerdatum geheim moest blijven.”

## De lancering

Als datum voor de officiële lancering was gekozen voor woensdag 19 april. Dat betekende dat Gerrit Hofstra op dinsdagmorgen 18 april al klaar moest staan voor de pers (NOS-journaal en jeugdjournaal) bij deelnemer Peter de Klerck in Waddinxveen. “Dat betekende dus twee uur filmen en interviews geven voor een item van een paar minuten”, vertelt Gerrit. “Ik was volgens mij acht hele seconden in beeld. Persoonlijk leek me dat wel voldoende, maar de volgende dag barstte de gekte pas goed los.

Waarschijnlijk was er een tekort aan nieuws, want werkelijk iedereen sprong erop. Heel raar om mee te maken. Ook op 19 april heb ik nog twee tv-opnames (RTV Noord-Holland en RTL Vandaag) en drie radio-interviews ‘afgewerkt’. Hoewel de pers natuurlijk vooral stilstond bij wat er nu mis was met de huidige situatie van het konijn en ik het vooral wilde hebben over de verbeteringen en het plezier dat je als houder hebt van een gelukkig konijn, was dit natuurlijk een droomstart voor een project dat Dibevo en de Dierenbescherming zo na aan het hart ligt: zorgen dat de houderij van gezelschapsdieren voor zowel dier als mens verbetert.”

Een dag later was de hausse voorbij. 20 april kwam en ging zonder één perscontact. Gerrit: “Nieuws is heel vluchtig, en om eerlijk te zijn ben ik daar wel blij om. Ik kan nu weer op een normale manier verder werken aan de uitrol van dit project onder onze leden.”

HAPPY KONIJN & DE DEELNEMERS

# Jan Pletzers, **Intratuin Maastricht**

***Hoe en waarom is jullie bedrijf betrokken geraakt bij het project Happy Konijn?***
“Wij zijn al jaren in het bezit van het Dierbaar-keurmerk, omdat we wilden voldoen aan alle regels rondom het goed verkopen en houden van dieren in de winkel. Wij streefden ernaar de lat zo hoog mogelijk te leggen, al voordat in Nederland de discussie over welzijn losbarstte. Onze wens was om bij onze klanten een stukje bewustwording te creëren. Daarom besloten we, toen ons dat gevraagd werd, om mee te doen met de pilot voor het project Happy Konijn, als bedrijf dat deze dieren niet meer verkocht.”

***Welke veranderingen hebben jullie doorgevoerd in de winkel?***
“Eerst hebben we de verkoopstellingen aangepast. Die voldeden al aan de eisen voor wat betreft het Dierbaar-keurmerk, maar wij maakten ze nog wat groter. Nu zijn we gestopt met de verkoop van konijnen en kleine knagers en leven er alleen nog twee winkelkonijnen in een voorbeeldverblijf hier op de winkelvloer. Woezel en Pip zitten hier heerlijk de hele dag happy te wezen.”

***Wat heeft het project nog meer gebracht – naast gelukkige konijnen in je winkel?***
“Wisselende maar overwegend positieve reacties van klanten. Er zijn mensen die zeggen: ‘Jammer dat je ze niet meer verkoopt’, klanten die zich afvragen waar ze nu naartoe moeten als ze een konijn willen aanschaffen. Die vraag hadden wij natuurlijk verwacht en we verwijzen zulke klanten door naar de konijnenopvang hier in de buurt.”

HAPPY KONIJN & DE DEELNEMERS

# Peter de Klerck, **Diertotaal Utopia**

**Hoe en waarom is jouw bedrijf betrokken geraakt bij het project Happy Konijn?**
"Dat dateert alweer van een paar jaar geleden, toen het project echt nog in de kinderschoenen stond. Bij Dibevo was tijdens een overleg met Joost de Jongh geconcludeerd dat de geluiden uit de konijnenopvangwereld 'de opvangen zitten vol' serieus genomen moesten worden. Dibevo-medewerker Alex Ploeg kreeg de uitvoering daarvan toebedeeld en mij werd gevraagd om als man uit de praktijk daarin mee te denken. Vlak voordat Alex Ploeg op het vliegtuig stapte dat hem het leven kostte – vlucht MH17 die in juli 2014 verongelukte – had ik daartoe samen met hem een afsprak bij het ministerie van Economische Zaken, dat was een van de eerste aanzetten tot dit konijnenproject.
Ik maakte deel uit van de Dibevo-commissie detaillisten, ons bedrijf was (is) in het bezit van het Dierbaar-keurmerk en ik was altijd al een ondernemer die dierenwelzijn belangrijk vindt. 25 jaar geleden vertelde ik de klanten al dat een gup niet in koud water kan en een vis niet in een kom maar in een aquarium hoort. Ik weiger bepaalde trainingsmiddelen voor honden te verkopen; bij mij in de winkels vind je allang geen slipkettingen meer en als iemand een anti-trektuig voor zijn hond wil, vertellen we dat hij dat alleen onder professionele begeleiding mag gebruiken. Veel mensen vinden dat raar en overdreven, totdat de publieke opinie oplaait en het welzijnsverhaal opeens heel belangrijk wordt. Deze aanpak past bij mij. Als ondernemer in deze branche ben ik altijd op zoek naar dingen die goed voor beesten zijn."

**Welke veranderingen zijn er doorgevoerd bij jou in de win*kel?***
Wij hadden in onze winkel in Waddinxveen al een groot konijnenhok, daar woonde ons huiskonijn in. Dat hok diende altijd al als voorbeeldverblijf. Het is een buitenhok waar we een mooie ruime ren bij gebouwd hebben. Als je de ruimte hebt op de winkelvloer is dit een eenvoudige en goedkope manier om in de winkel een goed konijnenhok te bouwen waarmee je aan je klanten kunt laten zien: zo hoort het. Het knaagdiereneiland gebruiken we om de kleine knagers te presenteren, de ratten zijn verhuisd naar de oude konijnenhokken waar ook zij meer plaats hebben. Met zo'n konijnenverblijf waarin de dieren alle ruimte hebben, wordt je winkel een stuk mooier. Maar inderdaad: je moet wel minstens twee vierkante meter ruimte hebben, anders past het niet."

**Wat heeft het project nog meer gebracht – naast gelukkige konijnen in je winkel?**
"Een heleboel positiviteit rond mijn bedrijf. Het is best bijzonder dat Dibevo voor zijn leden een partnership is aangegaan met de Dierenbescherming. Ik denk dat het een goede ontwikkeling is dat ondernemers niet de ogen sluiten voor de publieke opinie maar daarin meegaan of juist erop vooruitlopen."

**Verkopen jullie nog konijnen?**
"Zeker wel. Het is een misvatting dat je – om deel te nemen aan Happy Konijn – geen konijnen meer in je winkel mag verkopen. Wij betrekken onze konijnen uit een kinderboerderij hier in de buurt. Ook hebben wij een fokproject met het Wellantcollege in Gouda. Daarmee werken we samen en ook kopen we soms jonge cavia's van deze onderwijsinstelling. Zo dien je als bedrijf niet alleen een commercieel maar ook een educatief doel. Wij verkopen nog gewoon konijnen en andere dieren in de winkels maar daarbij willen we proberen de houding van klanten – ten opzichte van het houden van konijnen – te veranderen. Door in de winkel te laten zien wat een konijn nodig heeft en konijnen de ruimte te bieden. Als we het hebben over wat een konijn nodig heeft, dan gaat dat over een verblijf waarin hij zijn natuurlijke gedrag kan uitoefenen. Graven, schuilen, bewegen. Maar vooral is het belangrijk dat we communiceren dat je een konijn niet solitair moet houden. Als er hier klanten komen die een jong konijntje willen aanschaffen als gezelschap voor hun solitair levende volwassen konijn, raden we ze aan een volwassen soortgenoot uit de opvang erbij te nemen. Daar kunnen ze de twee konijnen aan elkaar matchen. Want een jong konijn bij een volwassen dier in het verblijf plaatsen, dat is vaak geen goed idee. Als iemand wil beginnen met de konijnenhobby, gaan wij zo'n klant zeker wel helpen. Met goed en eerlijk advies over alles wat erbij komt kijken. We vertellen de voor- en de nadelen van het houden van konijnen. Wij leren onze klanten dat konijnen intelligente dieren zijn die je van alles kunt leren, maar ook dat je twee konijnen moet kopen. Alleen dan kun je van een konijn, een happy konijn maken."

HAPPY KONIJN & DE DEELNEMERS

# José Langebeke, **GroenRijk Middelburg**

**Hoe en waarom is jullie bedrijf betrokken geraakt bij het project Happy Konijn?**
"Michiel Bleijenbergh, een van de eigenaren van GroenRijk Middelburg is namens de GroenRijk-formule aangesloten bij het project Happy Konijn. Hij heeft om tafel gezeten met Dibevo en de Dierenbescherming. Wij houden hier in de winkel de konijnen al drie jaar in grote hokken en niet meer achter glas. Ook vertelden we al jarenlang aan onze klanten dat je een konijn niet alleen moet houden, dat ze een groot verblijf nodig hebben waarin ze de pootjes kunnen strekken. Konijnen zijn geen speelgoed voor kinderen. Voor veel mensen lijkt dat vanzelfsprekend maar toch zijn sommige consumenten oprecht verbaasd als je ze vertelt dat kinderen begeleid moeten worden bij het houden en verzorgen van konijnen, en dat het altijd de verantwoordelijkheid van de ouder moet blijven om ervoor te zorgen dat zo'n diertje het goed heeft."

**Welke veranderingen hebben jullie doorgevoerd in de winkel?**
"Een groot konijnenverblijf op de winkelvloer, maar dat was er al voordat we met het project Happy Konijn begonnen. We hadden op de Dibevo-Vakbeurs al voorbeelden daarvan gezien. Met in het achterhoofd de wetenschap dat de publieke opinie verandert, en natuurlijk ook onze eigen kennis over het welzijn van konijnen, gingen we steeds meer nadenken over hoe de konijnen bij ons in de winkel gehouden werden. Natuurlijk zitten ze maar relatief korte tijd in hun verblijf, maar je hebt als winkel wel een voorbeeldfunctie. Daarvan waren we ons terdege bewust en dat is de reden dat we de konijnen niet meer achter glas houden, maar in grote verblijven waarin ze kunnen rondlopen. Ons nieuwe verblijf is niet alleen mooi voor de konijnen maar ook voor de klanten. Het is echt een sieraad in de winkel, 't ziet er mooi uit en creëert een stuk beleving. De konijnen spelen, huppelen er vrolijk in rond en liggen heerlijk tegen elkaar aan te slapen. Dat is een prachtig gezicht."

**Wat heeft het project nog meer gebracht – naast gelukkige konijnen in je winkel?**
"Veel positieve reacties van klanten, maar ook een goed gevoel voor ons zelf."

**Verkopen jullie nog konijnen?**
Ja, maar het liefst per twee. Als iemand hier komt die een konijn wil voor zijn kind van twee jaar,

dan gaan we met zo iemand het gesprek aan en geven we hem een huisdierenbijsluiter van het LICG mee. Om impulsaankopen te voorkomen zijn onze konijnen absoluut niet goedkoop, maar we kunnen de klanten wel vertellen dat ze voor dat geld worden ingeënt en gegarandeerd gezond zijn. Als we de indruk hebben dat iemand wellicht ergens anders één konijn gaat aanschaffen als kinderspeelgoed – want die kans bestaat natuurlijk wel degelijk als mensen bij jou in de winkel het gevoel krijgen met lege handen te worden weggestuurd – dan dikken we de nadelen van het houden van konijnen aan. Dat mannetjes die niet gecastreerd worden vaak gaan sproeien, dat vrouwtjes last kunnen krijgen van hun hormonen, dat konijnen probleemgedrag gaan ontwikkelen als ze zich vervelen. Want als wij ons niet goed voelen bij een klant, gaat de verkoop niet door. En weet je wat het is: wanneer wij een klant vertellen dat hij bij ons geen konijn kan kopen omdat we denken dat het diertje bij hem geen goed leven krijgt, is die klant natuurlijk vrij om een dier aan te schaffen via Marktplaats of vanuit een schuurtje. Maar dan heeft hij wel een keer ons verhaal gehoord, is hij in elk geval op de hoogte van de risico's voor het welzijn van het konijn. Hij heeft de LICG-bijsluiter in zijn bezit en de kans is heel groot dat hij daar toch een keer in kijkt en nadenkt over zijn konijn. We kunnen niet de wereld verbeteren, maar als voor elkaar krijgen dat mensen op zijn minst gaan nadenken over het welzijn van konijnen, doen we toch in elk geval iets."

COLUMN JOOST DE JONGH

# Hoe Happy Konijn begon

**Een heel bijzonder project met een lange aanloop. Dat is wat je op zijn minst kunt zeggen van het project Happy Konijn. Ik weet nog goed dat Alex Ploeg en ik ergens in 2014 kwesties die op dat moment speelden in de overheidsoverleggen, doornamen. En ook het daarbij regelmatig terugkerende punt dat wij (de sector) de markt maar volpropten met konijnen puur om het geldelijk gewin.**

Geluiden uit de hoek van de echte dierenbeschermers maar ook van anderen die denken dat ze dit zijn. Dit met onder meer als 'bewijs' dat zowel in de dierenspeciaalzaken als de tuincentra deze dieren op kinderooghoogte waren gepositioneerd. Want ja, dan wilde een passerend kind meteen een konijn en de aanwezige vader of moeder kon dat dan niet weerstaan. En dat terwijl de konijnenopvangen ook nog eens bomvol zaten! Dus weg met het dier van de winkelvloer en óp naar de konijnenopvangen.

Nu was en ben ik van mening dat beide situaties niet waar zijn. O ja, er zullen zeker misstanden zijn – waar zijn die niet – maar het over overgrote deel van onze leden detaillisten neemt zijn taak serieus. Ter onderbouwing een paar cijfertjes. In Nederland worden circa 1,2 miljoen konijnen gehouden. Deze worden gemiddeld 8 jaar. Dat betekent dat er jaarlijks circa 150.000 konijnen vervangen moeten worden. Dat bleek ook nog eens uit een door Dibevo gehouden onderzoek naar de omvang van de handelsstromen van konijnen in de detailhandel. Daartegenover staat dat er naar schatting van de Dierenbescherming circa 6000 konijnen in de opvang zitten. Daarmee kunnen nu eenmaal nooit 150.000 dieren worden vervangen. Het is natuurlijk wel heel mooi als ook deze dieren weer een goed thuis krijgen. Elk dier in een opvang is er immers één te veel.

Zo redenerend kwamen Alex en ik tot de slotsom dat dit de Dibevo-lijn zou zijn als het weer eens over konijnen zou gaan en de Dibevo-sector daarbij in het beklaagdenbankje zou worden gezet. Daarbij aangevend dat wij graag met de Dierenbescherming een project zouden starten om de konijnen uit de opvang als 'tweedekanskonijn' weer bij een goede baas te laten terechtkomen. Dan zou de werkelijkheid vanzelf wel blijken. Maar dat niet alleen, voor de konijnen in de opvang was er weer perspectief. Om een lang verhaal kort te maken, dit idee werd gedragen door het ministerie van Economische Zaken waarna de Dierenbescherming en Dibevo daarmee aan de slag zijn gegaan. Ondersteund door een bescheiden subsidie.

Helemaal los daarvan werden twee van onze leden tuincentraketens benaderd door dierenactivisten. Doel: stoppen met dierenverkoop. Een van deze ketens legde dat bij Dibevo neer om advies. Uiteindelijk is ervoor gekozen om met het project Happy Konijn aan te tonen dat verantwoorde verkoop van konijnen in zowel dierenspeciaalzaak als tuincentrum heel goed mogelijk is. Op die manier kwamen er twee sporen bij elkaar. Het verklaart ook waarom bij de pilot ervoor gekozen is te starten met twee tuincentra en twee dierenspeciaalzaken.

Het in de publiciteit brengen van het project heeft veel media-aandacht gekregen. En terecht. Want door de samenwerking tussen de Dierenbescherming en Dibevo wordt er getoond dat het verantwoord verkopen en houden van dieren – in dit geval konijnen – heel goed kan en bij onze leden in goede handen is. En vooral ook dat de inbreng van de Dierenbescherming hierbij absoluut van grote meerwaarde is. Over dat laatste nog dit. Projectleider vanuit de Dierenbescherming is Elly von Jessen. Ik ken haar al vele jaren en ik kan je verzekeren dat zij niet het type is dat gemakkelijk over zich heen laat lopen. De uitgangspunten van de Dierenbescherming zijn haar heilig en daar staat zij als een blok voor. Daarom past zij zo goed bij de projectleider vanuit Dibevo, Gerrit Hofstra. Ook al zo'n buigzaam type... Maar het levert prima resultaten op. En vooral – en daar gaat het tenslotte om – voor het konijn! Het project zal op korte termijn verder worden uitgerold en wat mij betreft niet alleen maar met konijnen maar ook met andere dieren! Heel jammer alleen, dat Alex Ploeg dit niet meer heeft mogen beleven.

DE NIEUWE MANIER VAN KONIJNEN HOUDEN

# Het draait om natuurlijk gedrag

**Konijnen worden steeds populairder als huisdier, maar toch heeft het konijn een heel andere status dan andere populaire huisdieren zoals de kat en de hond. Hoe komt dat eigenlijk?**

TEKST: ELINE TEYGELER, TINLEY-GEDRAGSTHERAPEUT VOOR DIEREN | FOTOS'S: RONALD TEYGELER & RON BALTUS

De houding van mensen ten opzichte van het houden van konijnen is al jaren aan het veranderen. Steeds meer mensen zoeken veterinaire hulp voor hun konijn en er zijn zelfs eigenaren die hun konijn verzekerd hebben bij een dierverzekeraar. Er zijn ook steeds meer konijnen die binnenshuis worden gehouden en dagelijks loslopen. Hierdoor wordt de emotionele band met het dier groter waardoor eigenaren nog gemotiveerder zijn om hun dier het beste te bieden. Toch is er in het algemeen nog steeds een verschil in de status van het konijn in vergelijking met andere populaire huisdieren zoals de kat en de hond. Dit heeft vooral te maken met de oorspronkelijke reden om konijnen te houden.

## Cultureel erfgoed

Onze normen over het houden van konijnen zijn diepgeworteld in de eeuwenoude dierhouderij. Konijnen werden vroeger vooral gehouden vanwege hun vacht en vlees. Vervolgens kwam er ook interesse in het hobbymatig fokken van rassen en kleurslagen van konijnen. De huisvesting was in beide situaties vooral op onze wensen afgestemd. Door ze individueel in kleine hokken te houden konden op een kleine ruimte relatief veel konijnen gehouden en gemonitord worden. Vanuit dit cultureel erfgoed is het begrijpelijk dat het normaal was om een konijn, zonder soortgenoot, in een kleine ruimte te huisvesten. Deze norm beïnvloedt echter nog steeds de denkwijze over de huisvesting. De meeste konijneigenaren snappen wel dat een konijnenflat geen ideale huisvesting is, maar realiseren zich niet dat een hok van 100 x 50 centimeter breed met even grote uitloop eronder, nog steeds welzijnsproblemen kan opleveren.

## Directe relatie tussen huisvesting en welzijn

Uit onderzoek van een aantal jaren geleden lijkt naar voren te komen dat het gemiddelde gehouden konijn in Nederland 4 jaar oud wordt. Dit is ongeveer vergelijkbaar met de gemiddelde leeftijdsverwachting van een wild konijn dat aan allerlei

gevaren blootstaat. Een konijn kan echter een leeftijd bereiken van zo'n 8 tot 13 jaar oud. Een van de oorzaken van de lage leeftijd van gehouden konijnen is een verminderd welzijn door de manier van huisvesten. Er zijn namelijk nog steeds veel konijnen die alleen leven, in een klein hok met uitzicht op de houten schutting. Verandering is dus noodzakelijk.

## Soorteigen gedrag bepaalt de norm

In het wild leeft een konijn in een gebied van zo'n 34 tennisvelden groot. Daar hupt, rent, springt, eet, graaft en socialiseert een konijn gedurende dag en nacht. Als hij een sprintje trekt kan hij een snelheid van 45 km per uur halen. Een konijn is een echte sportatleet die veel beweging nodig heeft. Een hok is dus bedoeld als huis, vooral als slaapkamer en veilige schuilplek, maar niet geschikt voor de dagelijkse work-out. Naast een hok heeft een konijn dus dagelijks een paar uurtjes losloopruimte nodig; bijvoorbeeld een ren aan het hok, een afgezet stukje tuin of gang, maar het mag natuurlijk ook los in huis of tuin zijn. Uiteraard heeft een konijn een soortgenoot nodig om mee samen te leven. Ook daarvoor is ruimte zinvol, want konijnen kunnen elkaar verwonden als de ruimte te klein is. Samen met een soortgenoot voelt een konijn zich veiliger. Het samenwonen stimuleert natuurlijke gedragingen zoals bewegingsgedrag, verzorgingsgedrag en zelfs eetgedrag. Dit zijn ook de gedragingen waar eigenaren zo van kunnen genieten als ze ernaar kijken.
Een andere belangrijke behoefte heeft alles te maken met eten. Het spijsverteringskanaal van konijnen is ingesteld op het eten van (gedroogd) gras en hooi. Als een konijn hooi als hoofdvoeding eet, is dat goed voor zijn spijsvertering, zijn gebit en hij heeft gedurende de dag ook meer te doen: knagen en knabbelen. Niet alleen het opeten van voedsel zelf, maar ook het zoeken naar eten is een konijnen-dagtaak (het zogenaamde fourageergedrag). Dit soorteigen gedrag kan gestimuleerd worden door bijvoorbeeld het aanbieden van verrijking. Door het verspreid aanbieden van hooiballen, voerballen en andere materialen wordt een konijn gestimuleerd om te ruiken, te graven en te knagen. Het dier kan het soorteigen gedrag vertonen wat al eeuwen in zijn genen zit.

## Het konijn als minipaardje

Het konijn is een fantastisch leuk huisdier met een complex sociaal leven, maar het is niet het meest makkelijke huisdier. Je hebt er immers ruimte voor nodig. Je zou een konijn kunnen vergelijken met een minipaardje; hij heeft contact met soortgenoten nodig, dagelijks hooi en veel beweging. Ook het dagelijks uitmesten van 'de stal' is geen overbodige luxe; beide dieren laten veel ontlasting achter vanwege hun voedingspatroon. Het enige voordeel van een konijn ten opzichte van een paard is dat je konijnen in de tuin kan plaatsen, of zelfs in huis. Wat dat betreft heeft een konijn dus veel voordelen. We moeten alleen iets groter gaan denken.

## Voorlichting onze taak

Als gedragstherapeut voor dieren help ik eigenaren die het ongewenste gedrag van hun konijn willen veranderen. Bij konijnen gaat het vaak om angst voor mensen, agressie naar de eigenaar of een soortgenoot, maar ook graven en krabben, overdreven vachtverzorging of kauwen aan het hok. Veel gedragsproblemen bij konijnen ontstaan omdat er niet voldaan wordt in de natuurlijke behoeften van het dier. In sommige gevallen zijn gedragstherapeutische adviezen nodig, maar in de meeste situaties kunnen algemene adviezen over sociaal contact en de behoefte aan meer ruimte en beweging de problemen oplossen. Veel gedragsproblemen bij konijnen kunnen dus voorkomen worden door voorlichting over de juiste omgang en huisvesting. Die voorlichtingsrol is een mooie taak voor gedragsdeskundigen, konijnenopvangen en dierenartsen, maar ook zeker voor dierenwinkels waar eigenaren frequent komen. ←

## DIBEVO-KENNISMIDDAG

Op 16 mei organiseert Dibevo de kennismiddag 'De nieuwe manier van konijnen houden'. Hierin zal het natuurlijke gedrag van konijnen centraal staan. Hoe geef je goede voorlichting en wat kun je doen om je klant daarvan te overtuigen en op een soepele manier meer benodigdheden te verkopen? En wat zijn de nieuwe mogelijkheden op het gebied van huisvesting, verrijking en training?

*De kennismiddag was bij het ter perse gaan van dit vakblad al geheel volgeboekt. Vanwege de grote vraag overweegt Dibevo om nog een tweede kennismiddag over hetzelfde onderwerp te organiseren. Houd onze website of ledennieuwsbrief in de gaten voor een mogelijke aankondiging.*

DIERENGROOTHANDEL RON VAN DER VLIET

# “Dieren zijn het hart van

Toen Ron van der Vliet nog een klein jochie was, kweekte hij kleine knagers. “Voor de hobby”, vertelt hij. “Niet omdat mijn vader dat deed of om er geld mee te verdienen, maar omdat het mooi is. Toen ik vijftien was, wist ik precies wat ik over tien jaar wilde: een dierengroothandel.” Vandaag de dag staat die er, als een huis. Anderhalf jaar geleden werd het bedrijf van Ron van der Vliet compleet verbouwd. Op het eindresultaat is niet alleen Ron zelf, maar ook Dibevo en zelfs de Dierenbescherming, trots.

*Ron van der Vliet*

TEKST EN FOTO’S: JANINE VERSCHURE

Rons ouders begrepen weinig van zijn hobby maar gaven hem alle kansen om zijn droom te verwezenlijken. Hij volgde de vierjarige opleiding tot kaderfunctionaris richting veterinair aan Groenhorst Barneveld en koos voor de handel. “Kweken is mooi,” zegt Ron, “maar in dit bedrijf doen we vooral aan handel. Ik ben nog steeds een dierenliefhebber, dat is de reden dat ik dit bedrijf ooit begon. Ik heb van mijn hobby mijn beroep gemaakt.”
Op de vraag of dat feit er niet voor heeft gezorgd dat het ‘hobby’-gevoel verdween, zegt Ron: “Nee, ik heb nog steeds het gevoel dat mijn werk mijn hobby is. Ik ben nog steeds een dierenliefhebber. Zo hebben mijn kinderen alle drie een bijzonder huisdier: van baardagame tot vetstaartgerbil tot Russische dwerghamster. Dat zit er al vroeg in. Ik begon mijn bedrijf toen ik negentien was. Voor onze kinderen is het nog veel te vroeg – ze zijn elf, tien en acht jaar – maar het is wel leuk om te zien dat de interesse er is.”

## Van alle gemakken voorzien

Twintig jaar geleden begon Ron zijn bedrijf in Pijnacker en al na zes jaar verhuisde hij naar de huidige locatie aan de Oostmiddelweg in Willemstad. “Dit was voorheen een appelbedrijf”, vertelt hij. “We hadden hier twee grote loodsen, daar ben ik in begonnen. Die twee loodsen waren niet altijd praktisch, ik wilde graag één pand dat helemaal was toegespitst op het ontvangen, huisvesten en weer verzenden van vaak bijzondere exotische dieren. Dat hebben we anderhalf jaar geleden gerealiseerd. Modern, van alle gemakken voorzien, met een centrale ontvangsthal en zes afdelingen voor verschillende diersoorten. Er is vloerverwarming en we hebben hier alle mogelijkheden om dieren te verzorgen of in quarantaine te plaatsen. Ik wilde een pand dat praktisch is. Dus geen luxe hokjes met glanzende tralies. Dat

## **Weerstand** wegnemen

Voor veel tegenstanders van de verkoop van levende have in de dierenspeciaalzaak en het tuincentrum, is de reden van hun weerstand het feit dat die levende have ergens vandaan moet komen. ‘De groothandel’ roept wat dat betreft bij veel consumenten nogal wat negatieve gevoelens op. Om te laten zien dat dat onterecht is, ging Dibevo een tijdje geleden samen met de Dierenbescherming op bezoek bij Dierengroothandel Ron van der Vliet. “Super”, zegt Dibevo-adjunct-secretaris wet- en regelgeving levende dieren en planten Gerrit Hofstra, als we hem vragen hoe dat bezoek verliep. “Zo’n bezoek is niet genoeg om alle bezwaren weg te nemen, maar Elly von Jessen, senior beleidsmedewerker en specialist dierenopvangcentra van de Dierenbescherming was onder de indruk van het bedrijf. Van de verblijven, de kennis en de goede zorg die de dieren daar krijgen. Wat dat betreft denk ik zeker wel dat er een stukje duidelijkheid is ontstaan: niet iedereen die werkzaam is uit deze branche doet dat uit puur winstbejag. De meeste ondernemers doen hun werk met net zoveel passie als de mensen van Dibevo of de Dierenbescherming.”

# ons bedrijf”

*Koesimanse (Crossarchus obscurus)*

*Palmvleerhond*

*Brilkaaiman (Caiman crocodilus)*

doe je voor mensen die komen kijken, maar, hoewel wij graag ons bedrijf openstellen en laten zien hoe we hier werken, daarvoor staat dit bedrijf er niet. Bij de nieuwbouw hebben wij gekeken naar comfort voor de dieren en het gemak voor onze medewerkers. De dieren zitten in ruime verblijven die gemakkelijk schoon te houden zijn, met vloerverwarming zodat ze heerlijk warm op de vloer kunnen liggen. Het pand zoals het er nu staat, voldoet aan alle eisen en wensen.” Op dit moment werken er negen medewerkers bij Dierengroothandel Ron van der Vliet. Zo’n dertig procent van de import van bijzondere dieren naar ons land, wordt verricht door dit bedrijf.

## Sint Bernards op een flat

De handel van Ron bestaat voor een groot deel uit knaagdieren, maar ook vogels, reptielen, hoefdieren en bijzondere exotische dieren. “Vleermuizen vind ik mooi”, zegt hij. “Vorige week hadden we luiaards en de kameel is net weg. Eigenlijk handelen we in alles behalve vissen, honden en katten.”

Op dit moment ziet het ernaar uit dat de positieflijst zoogdieren voorlopig van de baan is. Het spreekt voor zich dat Ron daar blij mee is. “Als de positieflijst er was gekomen had dat wel gevolgen gehad voor ons bedrijf”, vertelt hij. “Wij leveren ook voor een belangrijk deel aan dierentuinen en collega-groothandels, en ook exporteren we veel. Maar als de Nederlandse consument nog maar een beperkt aantal bijzondere zoogdieren mag houden, gaan wij dat zeker merken.”

“Ik kom veel bij echte liefhebbers van bijzondere dieren,” vertelt Ron, “en telkens weer sta ik ervan te kijken hoe mooi veel mensen hun dieren houden. Wat ze er allemaal voor doen, hoeveel tijd, geld en aandacht ze besteden aan het bouwen van mooie verblijven. Ze weten er echt alles van. Dat zijn echte dierenliefhebbers, die doen geen impulsaankopen maar zorgen ontzettend goed voor hun dieren. Iemand die eekhoorntjes houdt in een groot verblijf in de achtertuin, die is in mijn ogen beter bezig dan iemand met twee Sint Bernards op een flat of die een konijn eenzaam in een kooitje heeft zitten. Maar het eerste zou niet mogen, en het tweede en derde wel.”

## Met respect

Ron van der Vliet heeft een website maar geen webshop of uitgebreide assortimentslijsten online staan. “Ik adverteer ook niet”, zegt hij. “In dit bedrijf zijn we zo specialistisch bezig dat dat nauwelijks zin heeft. Als ik iets nieuws binnen heb, vertel ik dat bij wijze van spreken tegen één persoon en dan kan ik dat dier vijf keer verkopen. We doen ook wel wat handel op bestelling, maar vaak werkt het zo dat ik een bijzonder dier krijg aangeboden, en dan direct al wel weet waar er markt voor is. Meestal werkt het zo dat we importeren, hier huisvesten, voeren en goed verzorgen en dan dient zich vanzelf een klant aan. Er wordt hier goed voor de dieren gezorgd. Dat moet ook wel: die dieren zijn het hart van ons bedrijf. Als je in de media eens iets hoort over de dierenhandel, zijn dat praktisch altijd negatieve verhalen. Dat vind ik vervelend. Daarom zeg ik altijd: kom alsjeblieft eens hier kijken. Dit is een echt bedrijf, wij zijn trots op wat we hier doen en dat laten we graag zien. Niet om onszelf op de borst te kloppen, maar om een stuk transparantie te bieden. In dit bedrijf gebeuren geen zaakjes die het daglicht niet kunnen verdragen. Wij zorgen goed voor onze dieren en gaan er met respect mee om. Inderdaad: omdat het mooi is.” ←

BEDRIJF IN BEELD: CROCI SPA

# Italiaanse klasse

**Het Italiaanse bedrijf Croci werd in 1990 opgericht door de broers Croci. Dankzij hun zakelijke intuïtie groeide het bedrijf uit tot een van de marktleiders in Italië. Croci is leverancier van meer dan 6000 merkproducten met Italiaanse klasse, voor hond, kat, konijn, kleine knager, vogel en terrarium- en aquariumdieren.**

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO'S: CROCI

In 1998 was Croci de eerste Italiaanse distributeur die in het bezit kwam van het certificaat ISO 9002. Later werd dit uitgebreid met het ISO 9001-certificaat voor de activiteiten op het gebied van productontwerp en -ontwikkeling, productie en handel. Naast de corebusiness op het gebied van aquaristiek (Wave en Amtra, zie kader) en producten voor hond en kat (Croci), produceert dit bedrijf een ruime selectie artikelen voor vogels, reptielen, en konijnen en knaagdieren.

## Jaar van veranderingen

2010 was voor Croci een jaar van veranderingen. In Castronno werd een nieuw hoofdkantoor gebouwd, op slechts enkele kilometers van de afrit van de snelweg Milaan-Varese. Op deze strategische plek werd het bedrijf stevig uitgebreid. Zo omvat het totale bedrijfsoppervlak vandaag de dag 42.000 vierkante meter, is er 10.000 vierkante meter magazijn met ruimte voor minstens 12.000 pallets. Een aanzienlijk deel van al die ruimte komt ten goede aan het R&O-laboratorium, waar onderzoek naar en ontwikkeling van nieuwe producten plaatsvindt. En natuurlijk de showroom. Daar toont Croci wat producten met Italiaanse klasse voor het netvlies kunnen doen, maar natuurlijk ook voor de huisdieren waarvoor ze ontwikkeld zijn.

Sinds 2010 is het productaanbod verrijkt dankzij een samenwerking met het Amerikaanse Warner Bros. Croci kreeg toen de licentie van Looney Tunes en dat leidde tot een complete Looney Tunes-productlijn voor huisdieren. Daarnaast bezit Croci de licenties van bekende merken als Hello Kitty, Disney en Love Therapy by Elio Fiorucci.

## Aquaristiek

Een andere grote stap was de overname van de Duitse aquaristiekspecialist Amtra. Dit bedrijf is specialist op het gebied van siervissen. Dankzij de import van vaak bijzondere soorten en natuurlijk de noodzaak daar goed voor te zorgen, groeide Amtra uit tot een van de Europese marktleiders. De consument kan er terecht voor een brede range producten die vissen en hun omgeving het allerbeste bieden. De bundeling van krachten tussen Croci en Amtra zorgde ervoor dat Croci vandaag de dag praktisch elk product kan leveren waar harige én geschubde dieren behoefte aan hebben.
Als we het hebben over de kennis en de producten die Croci biedt op het gebied van aquaristiek, mag ook Wave niet ontbreken. Dit aquariummerk biedt voor elk wat wils. Van beginnend aquariaan tot specialist: iedereen die houdt van de onderwaterwereld vindt bij Wave hét geschikte aquarium.

## Voeding

In 2014 werd een nieuwe stap gezet in de wereld van honden- en kattenvoeding. Toen lanceerde Croci de merken Vibrisse, natvoeding voor de kat, en Tobias, voor de hond. Aanvullende voeding, gestoomd en met de allerbeste ingrediënten. Elk stukje natuurlijke smaak wordt bewaard, het voer is puur dnatuur en zonder conserveringsmiddelen of chemische toevoegingen. De klasse van deze producten blijkt niet alleen uit de smaak en de verpakking, maar ook uit het feit dat er gevist wordt zonder dat dolfijnen daar de dupe van worden en dat het vlees afkom-

stig is van boerderijen waar het welzijn van dieren is gegarandeerd.

Onlangs presenteerde Croci een nieuwe, compleet biologische voedingslijn voor konijnen en kleine knaagdieren; 100% Bio bestaat uit een gezonde combinatie van biologische ingrediënten. Het bevat hoogwaardig weidehooi met veel vezels, en alle voedingsstoffen die ervoor zorgen dat konijnen en knaagdieren lang en gelukkig kunnen leven.

## Met oog voor de hond

Croci biedt veel producten voor hond en kat. Het merk CaniAmici omvat een indrukwekkende range artikelen die het welzijn van hond en kat garanderen. Of je nu speelt, luncht, wandelt met je dier of hem in bad doet: CaniAmici heeft de producten die daarbij passen.
Of de productrange nog niet uitgebreid genoeg is, willen we het ook nog even hebben over Italiaanse mode. Want de kracht van Croci komt ook voor een deel daarvandaan. Vanity is het luxepaardje van Croci. Dit merk biedt met juwelen versierde lijnen en halsbanden, verfijnd beddengoed en modieuze kleding. Daarnaast staat Croci garant voor hondenkleding die elk seizoen veel nieuws biedt. Gemaakt met oog voor detail, voor klasse, comfort en vooral: met oog voor de hond die het draagt. De komende collectie voor de zomer 2017 en najaar/winter 2017-'18 biedt praktische, comfortabele en stijlvolle kleding waarmee je dieren kleedt en beschermt.

## Klant is koning

Italiaanse klasse vertaalt zich niet alleen naar de groei van Croci en haar producten, maar ook in het klantcontact. Niet alleen dierenspeciaalzaken maar ook hun klanten worden bij Croci als koning behandeld. Zo wordt er gewerkt met tablets, zodat de verkoopafdeling snel en effectief kan communiceren. De consument weet altijd welke producten er zijn en wanneer hij die in huis kan hebben. Dankzij de 'Green Line'-service kan Croci een supersnelle levering garanderen en bestellen kan altijd: ook in kleine hoeveelheden, want bij Croci doen ze niet aan een minimaal orderbedrag. De aftersalesafdeling staat garant voor een snelle en deskundige afhandeling van vragen achteraf. Iedereen die vragen heeft over producten of het gebruik daarvan, krijgt direct deskundig advies. ←

**Meer weten over Croci? *www.croci.net.***

## De merken

**HOND EN KAT:**
- Croci
- CaniAmici
- Vanity
- Flexi
- PetSafe
- Moser

**AQUARISTIEK:**
- Wave
- Amtra
- Zen Artist
- ZooMed

**TERRARIUMDIEREN:**
- Reptile Store
- Tugaland
- ZooMed

**VOGELS, KONIJNEN EN KLEINE KNAGERS:**
- Croci

DE MISSISSIPPI MODDERSCHILDPAD

# Even voorstellen: de modderschildpad

**Roodwang-, geelwang- en geelbuikschildpadden staan op de Unielijst en mogen niet meer gehouden of verhandeld worden. Er geldt weliswaar een overgangsregeling voor mensen die deze dieren al bezitten, maar je kunt ze dus niet meer te koop aanbieden in de dierenspeciaalzaak. Erg? Nee, want er bestaat een leuk alternatief: de Mississippi modderschildpad.**

TEKST EN FOTO'S: LACERTA / FRED FLEMINKS EN JAN BOONSTRA

Het verspreidingsgebied van de Mississippi modderschildpad omvat uiteraard het stroomgebied van de rivier Mississippi in de zuidelijke Verenigde Staten en de aansluitende gebieden daaromheen. Deze soort schildpad komt voor in allerlei wateren, zoals ondergelopen land, greppels, sloten en ondiepe poelen. Ze hebben een voorkeur voor dichtbegroeide plekken met een zandige of modderbodem. De dieren leven solitair, waardoor ook in het aquarium vaak geen prijs wordt gesteld op gezelschap van soortgenoten. In de natuur hebben de dieren een leefgebied van circa 500 vierkante meter.
Oostelijk van het genoemde verspreidingsgebied tot aan de Atlantische kust komt de nominaatvorm (ondersoort met dezelfde naam) van deze soort voor, de gewone modderschildpad *Kinosternon subrubrum subrubrum*. In Florida komt de derde ondersoort voor, de Florida modderschildpad *Kinosternon subrubrum steindachneri*.

## Uiterlijke kenmerken

De drie ondersoorten zijn redelijk gemakkelijk uit elkaar te houden. De Mississippi modderschildpad heeft als meest opvallend uiterlijke kenmerk de twee vuilgele, ongeveer twee millimeter brede strepen vanaf de ogen naar de kaakhoek tot in de nek. Dit is eigenlijk de enige

## Lacerta en Trionyx

Dit artikel verscheen eerder in in *Trionyx*, het tijdschrift van de Nederlands-Belgische Schildpadden Vereniging en *Lacerta*, een tijdschrift van de gelijknamige herpetologische vereniging die liefhebbers in staat stelt hun ervaringen, maar ook nakweekdieren uit te wisselen. Lacerta vormt in Nederland al vanaf 1942 een middelpunt waar kennis is gebundeld over voeding, huisvesting, natuurlijk gedrag en kweek van slangen, hagedissen, schildpadden, kikkers en salamanders in de vorm van artikelen over waarnemingen in de natuur en in het terrarium. Zie ook *www.lacerta.nl* en *www.trionyx.nl*.

*Jong volwassen dier dat ontwaakt uit de winterslaap in een kas onder een struik*

tekening van het dier. De muskusschildpad *Sternotherus odoratus* heeft ook gele strepen over de kop maar deze zijn doorgaans dunner en geler. De gewone modderschildpad heeft – in plaats van vuilgele strepen over de kop – kleine en enkele grote, vuilgele vlekken. De Florida modderschildpad ziet er hetzelfde uit als de gewone modderschildpad maar heeft een veel kleiner achterste buikschild en een smalle brug tussen buikpantser en rugschild. Verder hebben mannetjes van deze ondersoort opvallend grote koppen.
De Mississippi modderschildpadden zijn verder aardappelkleurig met een wat lichtere buikzijde. Het buikschild laat twee scharnieren zien, waardoor het rug- en buikschild bijna volledig kunnen worden gesloten. De lichaamslengte van de schildpadden ligt tussen de tien en twaalf centimeter. Mannetjes blijven wat kleiner. De dieren hebben een lange en spichtige nek en een redelijk zwaargebouwde kop met krachtige kaken.

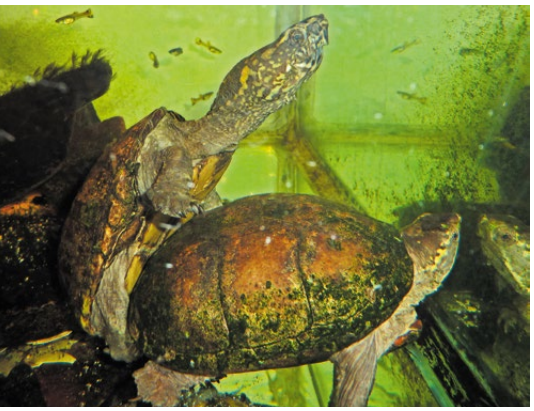
## Gedrag

Zoals we eerder schreven, zijn modderschildpadden solitaire dieren: ze leven niet in groepen en zijn nogal eenzelvig. Dat betekent dat ze ook in gevangenschap niet in groepen moeten worden gehuisvest. De mannetjes hebben een sterke drang tot paren. In een verblijf met beperkte afmetingen kunnen vrouwtjes daaraan niet of moeilijk ontsnappen. Als ze aan de paringsdrang van het mannetje niet kunnen ontkomen, zullen ze zich op het landgedeelte gaan ophouden. Ze eten dan niet meer, omdat ze alleen in het water eten. Er ontstaat dan het gevaar van verkommeren van het vrouwelijke dier. Het is daarom aan te raden mannetjes en vrouwtjes apart te huisvesten. Voor een paring kunnen de dieren een korte tijd, bijvoorbeeld een halve dag, bij elkaar worden geplaatst en daarna weer gescheiden. Mannetjes moeten altijd apart van elkaar worden gehouden, omdat de dieren bij gevechten zware verwondingen zullen oplopen en één het onderspit zal delven.
Modderschildpadden hebben krachtige kaken. Bij het hanteren of het voederen is het aan te raden ervoor te zorgen niet te worden gebeten.

Modderschildpadden leven nogal *'low key'* en **verstoppen** zich graag achter en tussen **kienhout** en/of stukken kurk.

## Huisvesting

Modderschildpadden zijn niet erg kritisch wat betreft hun behuizing. Dat is natuurlijk geen vrijbrief om hen armzalig te huisvesten. Modderschildpadden zijn geen goede zwemmers en doen het 't beste bij een waterhoogte van vijftien tot twintig centimeter. Hoe meer kienhout en dergelijke in de bak, hoe liever het ze is. Ze leven nogal 'low key' en verstoppen zich graag achter en tussen kienhout en/of stukken kurk. Drijvende waterplanten (waterpest, kroos, Braziliaanse waternavel) kunnen hier ook voor dienen. Modderschildpadden eten weleens iets plantaardigs maar zullen de bak niet leeg grazen. Het water hoeft niet verwarmd te worden, maar een zandstrandje om te zonnebaden (en eieren te leggen) met een warmtelamp erboven is zeer wenselijk. Voor het leggen van eieren is een diepte van de eilegbak van vijftien centimeter ruim voldoende. Speelzand of metselzand volstaat. Omdat modderschildpadden geen actief zwemmende moerasschildpadden zijn, is er geen grote bak nodig met veel zwemruimte. Een bak van minimaal 60 centimeter lengte is voldoende voor een paartje tijdens de voortplantingsperiode.



*Parende modderschildpadden*

*Nestje met pas gelegde eieren*

*De broedstoof, een 'au-bain-marie'-model*

## Voortplanting

Modderschildpadden kennen geen uitgebreide balts. De paring (als het vrouwtje het toestaat) volgt na een lompe achtervolging door het mannetje. De eieren worden dan enkele weken later gelegd in het legstrand. Soms liggen de eieren heel oppervlakkig, soms op tien centimeter diepte. De eieren hebben een harde schaal en hoeven niet uitgebreid vochtig te worden uitgebroed. De ontwikkelingsduur varieert van twee maanden tot vier maanden, ook voor eieren uit een en hetzelfde nest op dezelfde plek in een broedstoof. De juiste broedtemperatuur ligt tussen de 28 en 30 graden Celsius. In de natuur is het mogelijk dat babyschildpadjes in het nest overwinteren en in de lente pas boven de grond komen. In gevangenschap is dat bij een van ons (Fred) ook twee keer gebeurd. Gooi een nog niet uitgekomen ei dus niet te snel weg, er kan alsnog een schildpadje uit komen!

## Winterslaap of -rust

In het natuurlijke verspreidingsgebied in de zuidelijke Verenigde Staten komt een duidelijke seizoensvariatie voor in de zin van warme of hete zomers en koele winters. De verschillen zijn uiteraard minder naarmate het betreffende gebied zuidelijker is gelegen. Overwintering gebeurt zowel op het land als in het water. Fred liet de dieren in hun verblijf in de winter in het water bij vrij lage temperaturen tussen de vier en acht graden Celsius.
Jan hield enige dieren in een vijvertje in een onverwarmde kleine plantenkas buiten. Enige jaren lang deden deze twee vrouwelijke nakweekdieren geen winterslaap in het water van het vijvertje, maar zochten een plaats onder een druivenstruik, waar ze zich tussen de wortels ingroeven tot een diepte van circa twaalf centimeter. In het voorjaar kwamen ze weer tevoorschijn. Soms deden ze er wel twee weken over om hun kuiltje te verlaten en zich in het water te begeven. In een half open kuil waren ze dan zichtbaar.

## Voedsel

In de natuur is de modderschildpad een alleseter met een voorkeur voor dierlijk voedsel. Denk aan mosselen, slakken, insecten, kreeftachtigen, vis, aas, enzovoort. In gevangenschap worden veel soorten voedsel gegeten. De auteurs voeren hun dieren met (gevriesdroogde) regenwormen, meelwormen, gevriesdroogde rivierkreeftjes, huisjesslakken, rupsen, gedroogde insecten, (gevriesdroogde) treksprinkhanen, droogvoer voor schildpadden, korrels voor koi en vijvervissen, tartaar met een toevoeging van mineralen en vitaminen, vis van allerlei soort, kattenbrokken, garnalen, nestmuizen, waterpest, eendenkroos en dergelijke. Je moet wel waken voor het overvoeren van de dieren. Variatie is belangrijk. Voor de opname van kalk is het raadzaam stukken schaal van kippeneieren of stukken sepia in het water te leggen. De dieren bijten daar stukjes van af.

## Wetgeving

De Mississippi modderschildpad *Kinosternon subrubrum hippocrepis* is niet opgenomen in de bijlagen van het CITES-verdrag en de daarop gebaseerde Europese verordeningen. Het houden van deze soort is dus nog vrij. Geadviseerd wordt bij overdracht van deze dieren altijd een overdrachtsformulier op te maken, zodat de nieuwe houder altijd de legale herkomst van de dieren kan aantonen, in het geval de wetgeving verandert.

## Besluit

Voor ons als langjarige houders is de Mississippi modderschildpad een ideale schildpad om te houden en te kweken. De dieren stellen niet heel hoge eisen en leven bij ons gezamenlijk al ruim 40 jaar, dit zeer tot ons genoegen. Het is een soort voor het leven. Wij hopen dat dit artikel bijdraagt aan het juist en verantwoord houden en kweken van deze en andere soorten schildpadden.

*Uitkomen uit het ei kan een paar dagen duren. Dit ei is uitgebroed op Seramis-korrels.*

*Jong dier, enige weken oud*

*Het verblijf voor de jonge modderschildpadden*

# Besluit positieflijst 2015 vernietigd: wat zijn de gevolgen?

Het College van Beroep voor het bedrijfsleven (CBb) heeft het verbod op niet te houden dieren op de positieflijst 2015 vernietigd. Het Platform Verantwoord Huisdierenbezit had hier bezwaar aangetekend. In deze uitspraak ging het om het verbod (dat gold vanaf 2015) op het houden van blafherten (Muntiacus) en spiesherten (Mazama). Wat zijn de gevolgen van deze uitspraak?

Muntjak of blafhert

TEKST: GERRIT HOFSTRA | FOTO'S: JOSEPH SMIT EN SHUTTERSTOCK

Naast de uitspraak over de positieflijst 2015 zijn ook de bezwaren over de beslissing om het konijn op lijst 1 te plaatsen (houdbaar zonder voorwaarden) en de beslissing over de informatievereisten bij een aanvraag voor een nieuwe beoordeling vernietigd.

## Niet onafhankelijk

Het college heeft in zijn uitspraak duidelijk aangegeven dat adviezen die ten grondslag liggen aan regelgeving moeten voldoen aan de eisen van professionaliteit, onafhankelijkheid en transparantie. De adviezen voor de positieflijst voor zoogdieren zijn uitgebracht door belanghebbenden (Positieflijst Expert Commissie). Daarmee was het advies niet onafhankelijk. Daarom mag de staatssecretaris zich niet op deze adviezen baseren. Dat de adviezen gecontroleerd zijn door de Positieflijst Advies Commissie kon de staatssecretaris op geen enkele wijze onderbouwen, temeer daar de PAC aangeeft dat de beoordeling steeksproefsgewijs is uitgevoerd. Dit argument is daarom door het CBb verworpen. Het college heeft hiermee een belangrijk ijkpunt vastgesteld voor de kwaliteit van regelgeving.

## Beoordelingen voldoen niet

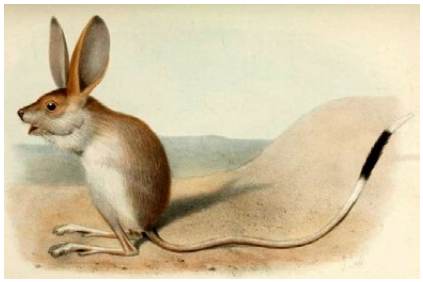
Volgens het College van Beroep voor het bedrijfsleven zijn de beoordelingen door de PEC – bestaande uit het excerpt, de argumentenkaart en het beoordelingsformulier – onvoldoende transparant en verifieerbaar. Het college acht hiervoor relevant dat het excerpt uitsluitend uit de context gehaalde citaten vermeldt uit (wetenschappelijke) literatuur.

## Konijn

De regering had zich op het standpunt gesteld dat het (moeten) opleggen van voorwaarden aan de houderij geen besluit was in de zin van de Wet dieren. Het CBb heeft deze overweging onjuist verklaard.
Belangrijk is dat de overheid van plan was om de houders van diersoorten die onder voorwaarden gehouden worden, te registreren. Met het konijn op die lijst is dat nauwelijks meer haalbaar.

## Grootoorspringmuis

Er is een verzoek ingediend om de grootoorspringmuis te beoordelen. De grootoorspringmuis is een soort die op 2 januari 2015 niet aantoonbaar in Nederland gehouden werd en daarom niet viel onder de standaardbeoordeling. Het ministerie van Economische Zaken stelde dat bij het verzoek tot beoordeling zeer veel informatie geleverd moest worden waaronder alle relevante wetenschappelijke literatuur. Tegen deze informatieplicht is bezwaar aangetekend.



Het belangrijkste deel van de uitspraak is dat de beoordeling van een diersoort een overheidsbelang is en niet een privébelang van de houder. Deze uitspraak betekent dat de overheid altijd kosten moet blijven maken voor de positieflijst als er nieuwe soorten moeten worden beoordeeld. Voor de zoogdieren heeft dit nog niet zo heel veel gevolgen maar voor met name reptielen en vissen gaat het jaarlijks om tientallen soorten.

## Wat zijn de gevolgen?

De genoemde bezwaren gelden in belangrijke mate ook voor de positieflijst zoals deze in 2017 is gepubliceerd. De consequentie van deze uitspraak kan dus heel goed zijn dat de positieflijst zoals deze in januari 2017 is gepubliceerd, wordt teruggetrokken, of – als dat niet gebeurt – dat deze door de rechter zal worden vernietigd.

Zoals het er nu voor staat, bestaan er vier theoretische toekomstperspectieven:

1) **De positieflijst 2017 wordt gewoon gepubliceerd.**
   Dat kan, maar hij zal dan waarschijnlijk snel sneuvelen.
2) **De positieflijst 2017 wordt aangepast.**
   Het ministerie van Economische Zaken lijkt deze mogelijkheid te verkennen, maar Dibevo acht het nauwelijks haalbaar.
3) **Er komt een nieuwe positieflijst 3.0.**
   Dat kan en is zelfs redelijk waarschijnlijk. Het betekent wel dat het proces weer helemaal opnieuw moet worden opgestart. Dat kost minimaal weer één à twee jaar en erg veel geld. Het is de vraag of een nieuwe staatssecretaris hieraan zal willen beginnen. Het positieflijstdossier is tot nu toe een dossier met een hoge kans op dure mislukkingen.
4) **De positieflijst wordt in de ijskast geplaatst.**
   Dit is een mogelijkheid maar de druk van de anti-lobby moet hierbij niet worden onderschat. ←

## Belevenissen uit het dierenpension

Met ingang van dit nummer starten we de nieuwe rubriek 'Belevenissen uit het dierenpension'. Aan hand van haar eigen ervaringen behandelt Wendy Govers-van Thiel in elk nummer een onderwerp uit de dagelijkse dierenpensionpraktijk.

# IN DE LAPPENMAND, EN DAN?

**Je kent het wel, de hotelagenda staat lekker vol, de vaste klanten komen weer langs en er dienen zich gestaag nieuwe klanten aan. Heerlijk, zo'n volle bezetting. Maar dan, ineens uit het niets, beland je in de lappenmand. Hoe ga je dit als kleine zelfstandige (zonder personeel) oplossen zonder je klanten kwijt te raken?**

TEKST: WENDY GOVERS-VAN THIEL

Ook al ben je nog zo'n goede ondernemer: er zijn nu eenmaal altijd dingen waarover je niet alle controle hebt. Bijvoorbeeld je lichaam. Dat mijn schouder een onstabiele factor was die te allen tijde op kon spelen, wist ik voordat ik mijn kattenhotel begon. Hij was immers de afgelopen jaren al negen keer uit de kom geschoten en een operatie, die ik alweer 15 jaar geleden onderging, had niet geholpen. Na de tiende keer bleek echter dat dit ook nooit had kunnen lukken: mijn arm was simpelweg hypermobiel zoals ze dat zo mooi noemen. Dat betekent dat hij te pas en te onpas uit de kom kan schieten. Gelukkig had ik bij de bouw van het hotel al rekening gehouden met deze tikkende tijdbom.

De kleinschaligheid, privéhuisvesting en het niet hoeven te verplaatsen van katten gedurende de dag, zorgen ervoor dat ik ook tijdens mijn tijdelijke handicap prima het hotel kan draaien. Op deze manier hoef ik geen klanten teleur te stellen en kan ik voorkomen dat ik extra personeel in moet huren waardoor mijn inkomsten in deze periode wegvallen.
In de kattentrimsalon die ik naast het hotel run, gaat dit helaas wat moeilijker. Hoe goed je als trimmer ook bent: trimmen met één arm is toch wel een uitdaging. Zelfs voor een ervaren trimmer als ik. Gelukkig kan ik in tijden van crisis terugvallen op mijn collega's. Zo ook eind vorig jaar. Collega-trimster Hennie Schuit, mijn redder in nood, is zo'n vier weken op komen draven om mijn klanten toch de winter door te kunnen helpen.

Ik besef maar ál te goed dat een back-up als Hennie een enorme luxe is. De kans dat het haar qua tijd ook uitkomt om mij te helpen is minimaal. Tijd voor een andere, permanentere oplossing dus. Helaas is een arbeidsongeschiktheidsverzekering voor een kleine zelfstandige als ik niet te betalen. Dat afgezien van het feit dat helemaal niemand mijn rechterarm nog mee wil verzekeren. Afwachtend tot de volgende keer dat ik weer op de reservebank zit, ben ik uit aan het zoeken welke verdere mogelijkheden er zijn. Kan ik het aan om een vast personeelslid in te huren waardoor de continuïteit, vooral in de salon, meer te waarborgen is? Is er een mogelijkheid om samen te werken met een collega waardoor je in geval van ziekte op elkaar terug kan vallen? Of moet ik me aansluiten bij het broodfonds om in ieder geval doorlopende financiën te hebben, zodat ik indien nodig tijdelijk extra personeel in kan huren? Ik ben er nog niet uit. ←

***Reageren? Mail de redactie op redactie@dibevo.nl***

Wendy Govers-van Thiel is eigenaar van Cats Only - kattenhotel & katsalon en natuurlijk heeft ze zelf ook katten: een Maine Coon en een Noorse Boskat, maar ook een Oudduitse Herder en een paard. Naast de werkzaamheden die Wendy in haar eigen kattenhotel en kattentrimsalon uitvoert, werkt ze als docent bij het Huisdier Kennis Instituut en organiseert ze lezingen, cursussen en workshops voor kattenbezitters en professionals. Wendy schrijft ook gastblogs op *Huisdierenspecialist.nl*, de consumentenwebsite van Dibevo.

BESTRIJDINGSMIDDELEN

# Groene vingers, zieke dieren

**Zodra de eerste lentezon zich laat zien, komt het tuingereedschap weer tevoorschijn. Uren spenderen we aan een schoon terras, een onkruidvrije groene grasmat en bloemrijke borders. De echte tuinfanaat heeft heel wat hulpmiddelen nodig. Naast mest en kalk worden bestrijdingsmiddelen gebruikt tegen onkruid en ongedierte. En wat dacht je van reinigers om het terras toonbaar te krijgen. Dat soort middelen zijn echter niet altijd veilig voor huisdieren.**

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

Wie zelf huisdieren heeft zal er vast over nadenken om zijn hond even binnen te houden als er giftige middelen zijn gebruikt. Maar dat de kat van de buren even later al weer door de tuin struint, is niet altijd bekend. Juist dan kunnen die groene vingers leiden tot ernstige gezondheidsklachten bij dieren. Om ellende te voorkomen is het dus verstandig om de waarschuwingen op de verpakking goed door te nemen of te kiezen voor minder schadelijke alternatieven.

## Als sneeuw voor de zon

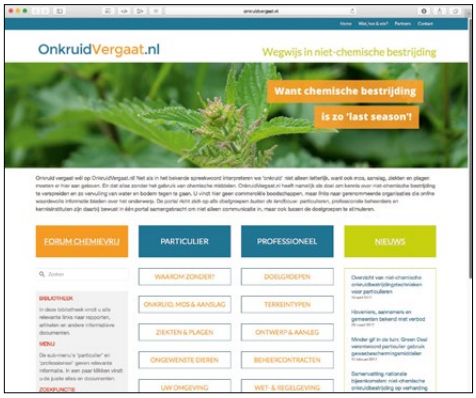
Groen hoort niet thuis op de terrastegels of het balkon. Algen en mos zijn een goede reden voor een intensieve schrobsessie. Ook kan de hogedrukreiniger uitkomst bieden. Voor wie zich er makkelijker van af wil maken zijn er ook reinigingsmiddelen verkrijgbaar die de aanslag als sneeuw voor de zon doet verdwijnen. Daar waar veel fabrikanten kiezen voor een biologisch middel op basis van enzymen, zijn er ook reinigers te koop met zogenaamde quaternaire ammoniumstructuren. Deze desinfectanten zijn uitermate effectief in het bestrijden van vrijwel alle ongewenste microflora. Het groen verdwijnt als sneeuw voor de zon. Het reinigingsmiddel werkt zolang het aanwezig is op het terras. Zolang het er nog niet afgespoeld is, krijgt een hond of kat die over het terras loopt de quaternaire ammoniumstructuren aan zijn zolen. Eenmaal thuisgekomen gaan die dieren hun poten likken. Aangezien deze middelen behoorlijk irriterend zijn voor de slijmvliezen kunnen ze uiteindelijk flinke schade veroorzaken in de bek, aan de neus en in de ogen. Door die irritatie gaat het dier in hevige mate speekselen en wil hij zelfs niet meer eten of drinken. Is er ook desinfectans doorgeslikt dan kunnen de maag of darmen beschadigen en gaan dieren braken.

## Weg met onkruid

Onder de onkruidbestrijders is al jarenlang een discussie gaande over de veiligheid van deze middelen voor mensen. De overheid is het gebruik van dergelijke middelen steeds meer aan banden aan het leggen. Gemeenten zijn verplicht afgestapt van het gebruik van chemische middelen. Zij gebruiken alternatieven, zoals verhitten met stoom of verbranden met gasbranders. Het gebruik van chemische middelen kan nog steeds voor particulieren.
De meest gebruikte bestrijdingsmiddelen zijn glyfosaat en 2,4-dichloorfenoxyazijnzuur, afgekort tot 2,4-D. Deze middelen grijpen aan op stofwisselingsprocessen van de plant die zoogdieren missen. Toch zijn er wisselende meningen over de veiligheid. Glyfosaat werd door Amerikaanse gezondheidsinstanties betiteld als mogelijk kankerverwekkend, maar na meer onderzoek gaf de Europese tegenhanger aan dat dit niet waarschijnlijk was. Ook voor andere zoogdieren is glyfosaat, net als 2,4-D

## Onkruidvergaat.nl

De overheid heeft in de afgelopen jaren geïnvesteerd om het gebruik van bestrijdingsmiddelen in en om de tuin te verminderen. Op websites als *onkruidvergaat.nl* worden tips gegeven om dergelijke middelen te vermijden. Ook in de dierenspeciaalzaak en het tuincentrum met een afdeling dier kiest een groeiende groep ondernemers (én consumenten) voor bestrijdingsmiddelen die veilig zijn voor huisdieren.




nauwelijks schadelijk. Alleen wanneer behandeld onkruid gevoerd wordt aan bijvoorbeeld konijnen of schapen krijgen de dieren te hoge concentraties binnen van dergelijke middelen en kunnen er wel lichamelijke klachten volgen. Als je dit voorkomt is er weinig aan de hand. Maar voor wie denkt onkruid en groene aanslag met veiligere middelen te bestrijden zoals azijn, zout of chloor: officieel is dit verboden zolang de effecten op het milieu nog niet zijn beoordeeld door overheidsinstanties.

### Prachtige bloemen en groen gras

Het bemesten van gras, planten en struiken is een jaarlijks terugkerende voorjaarsklus. De stank van de mest is vaak zeer onaantrekkelijk voor mensen maar er zijn honden die er wel pap van lusten. Zij rennen uitgelaten het veld op en proberen de vers gestrooide korrels weer te verzamelen. Dat is niet zonder gevolgen. Want naast misselijkheid, braken en diarree kan de mest ook leiden tot vergiftigingsverschijnselen. Dergelijke gevolgen zijn echter niet gelijk voor elke meststof. De samenstelling van mestsoorten is zeer wisselend en ook afhankelijk van het aanbod van grondstoffen. Uiteindelijk bevat het eindproduct stikstof, fosfaat en kalium. Maar ook andere mineralen zoals ijzer, koper en zink, kunnen aanwezig zijn. Deze stoffen kunnen, net als stikstof, in hoge concentraties giftig zijn.
Organische mest wordt gevormd door het fermenteren van uitwerpselen van dieren en restanten van planten. De exacte herkomst hiervan is echter moeilijk te achterhalen. Daardoor kunnen er ook stoffen in zitten die giftig zijn voor dieren. Wanneer cacaodoppen in de mest zijn verwerkt kan dit een 'chocoladevergiftiging' veroorzaken. Honden gaan trillen, worden onrustig en krijgen allerlei zenuwklachten. Zit er bloed- of beendermeel in de mest, dan kan dit samenklonteren tot een grote bal en een verstopping veroorzaken. Een bemeste tuin is dus ongeschikt als speelplaats voor huisdieren. Pas wanneer de regen de meststoffen heeft weggespoeld kunnen de dieren er weer in.

### Muizen- en rattengif

Gif tegen muizen en ratten is bedoeld om ongewenste dieren te bestrijden, maar ook huisdieren kunnen er ziek van worden. Ratten en muizen zijn redelijk intelligent. Een bestrijdingsmiddel dat de muis of rat in één keer doodt, wordt door andere dieren uit de groep vermeden. Om die reden stapten fabrikanten over op het produceren van bestrijdingsmiddelen met een stapeleffect. Hoe meer een muis of rat ervan eet, hoe ernstiger de gevolgen. In muizen- en rattengif is gekozen voor langwerkende antistollingsmiddelen. Een lage dosering van dergelijke middelen is niet dodelijk. Door de wekenlange werking ervan, komt een volgende dosis harder aan. Is er genoeg van het middel opgenomen dan leiden de interne bloedingen tot de dood. Bij honden en katten die de korrels eten of die indirect vergiftigd worden door het eten van een gestorven knaagdier, is het effect ook afhankelijk van de dosering. In veel gevallen heeft een vergiftiging weinig gevolgen, doordat er maar weinig is opgegeten. Voor dieren die klachten ontwikkelen is het nodig om lange tijd vitamine K1 te geven. Hiermee wordt het effect van het gif tenietgedaan. Andere K-vitaminen zoals K2 en K3 zijn niet voldoende in staat om bij huisdieren de bloedingsneiging te verminderen en zijn daarmee niet geschikt als behandeling van dergelijke vergiftigingen.

### Slakkenkorrels

Slakkenkorrels zijn ook erg smakelijk voor honden. En er zijn ook zeker katten die de korrels wel lusten. Er zijn korrels met mens- en diervriendelijke ingrediënten zoals ijzersulfaat. Bevatten de korrels metaldehyde dan leidt het snoepen ervan tot ernstige klachten. Binnen een paar uur komt het tot misselijkheid en braken. Metaldehyde werkt vervolgens in op het zenuwstelsel en veroorzaakt spiertrekkingen, toevallen en daardoor vaak ernstige oververhitting. Heeft een hond veel metaldehyde binnengekregen dan kan hij daaraan overlijden. ←

BIJTINCIDENTEN

# Minder hondenbeten: wat kun jij eraan doen?

In de media verschijnen regelmatig berichten over een aanval op mens of hond door Pitbull-achtigen of andere stoere honden, meestal met ernstige gevolgen. Dit soort bijtincidenten vormen echter maar een klein deel van de hondenbeten die jaarlijks plaatsvinden. De meeste hondenbeten bij mensen gebeuren namelijk in en om het huis, door de eigen of een bekende hond. Door Herders, Labradors, Chihuahua's, Teckels of andere gezinshonden die in verreweg de meeste omstandigheden lieve, betrouwbare huisgenoten zijn.

TEKST: SASKIA OBER - LICG

Vaak ontstaat zo'n hondenbeet uit verdediging, door een misverstand tussen mens en hond. Veel waarschuwingssignalen die honden geven worden door mensen over het hoofd gezien of verkeerd begrepen. Kinderen zijn relatief vaak slachtoffer. Zij doen onverwachte dingen of interpreteren het gedrag van de hond verkeerd. Meer kennis over hondengedrag en uiteraard een heel goede begeleiding van kinderen in de omgang met honden kunnen dan ook veel problemen voorkomen.

## Een goede start

Maar ook erfelijkheid en socialisatie spelen een belangrijke rol. Honden die genetische aanleg hebben tot agressie, angst of reactiviteit zullen eerder bijten. En een hond die als pup niet went aan allerlei mensen en dieren kan angst-agressie ontwikkelen. Wie een pup aanschaft, moet dus begrijpen dat een goede fokker aan de basis staat van een stabiele, sociale hond. Daarna moet de nieuwe eigenaar zelf aan de gang met de verdere socialisatie en opvoeding. Wat de pup in zijn eerste maanden meemaakt kan grote gevolgen hebben voor zijn verdere leven!

## Campagne

Het LICG brengt in mei al deze belangrijke zaken weer extra onder de aandacht met de vernieuwde campagne 'Minder Hondenbeten'. De totaal herziene website, *www.minder-hondenbeten.nl*, is nu ook mobiel goed bereikbaar. Men vindt er informatie over hondengedrag, socialisatie en opvoeding, de Tien Gouden Regels voor een veilige omgang met honden maar ook over wat te doen bij een bijtincident, wetgeving en het doen van aangifte.

## Doe mee!

Doe mee met deze campagne: jouw inzet kan een belangrijk verschil maken voor de veiligheid van je klanten! Wijs hen op de website Minder Hondenbeten zodat ze hun kennis kunnen vergroten en risico's kunnen verkleinen. Plaats een banner op je eigen website of Facebook en link deze door, en deel de berichten van het LICG op social media om zo veel mogelijk mensen te bereiken. Voor kinderen kun je de speciale kinderversie van de Tien Gouden Regels uitprinten, met leuke tekeningen om in te kleuren. Het campagnemateriaal vind je op *professionals.licg.nl*.

HET WINKELIDEE VAN BEEZTEES

# Innovatie als ‘way of thinking’

“Innovatie is een van de belangrijkste pijlers onder ons merk,” vertelt Maikel Dekkers, Marketing Manager bij Beeztees. “We werken hard aan het uitbouwen van onze consumentenmerken: inmiddels kent bijna 25 procent van de huisdierbezitters het merk Beeztees. Dat doen we door ons op een vernieuwende manier in de markt te zetten, maar ook door het ontwikkelen van unieke producten die echt waarde toevoegen voor de consument. Het is onze missie om zoveel mogelijk ‘happy moments’ te creëren tussen huisdier en baasje. Dat zit hem niet alleen op productinnovatie maar bijvoorbeeld ook het neerzetten van events of een unieke winkelbeleving. Innovatie groeit bij ons steeds meer uit naar een ‘way of thinking’.”

## Samen met de consument

Een logische stap om de consument zoveel mogelijk te betrekken bij dit proces. Beeztees doet dat door met de consument in gesprek te gaan. “We doen al een aantal jaren onderzoek naar het shoppergedrag op de winkelvloer, maar leggen nu steeds meer focus op het gebruik van de producten. Dit doen we onder andere via sociale media, maar we nodigen ook groepen consumenten uit om te praten over een bepaald thema, zoals ‘spelen met je hond’. Op die manier leren we de consument écht kennen en kunnen we onderliggende behoeftes naar boven halen. Deze ‘consumer insights’ zijn steeds vaker de basis voor onze productontwikkeling. Producten die echt probleemoplossend zijn voor de consument.”

## NIEUW: Cat Cubes

De nieuwste innovatie is het Cat Cubes lifestyle concept. Dit is een nieuwe mix and match-serie speciaal voor de kat en zijn baasje. Het is een modulair systeem, bestaande uit vier verschillende modules: slapen, eten & drinken, spelen en krabben. Zo kan het baasje een geheel eigen huisje voor de kat creëren. Door de verschillende trendkleuren kun je de opstelling ook gemakkelijk aanpassen aan jouw eigen voorkeur en interieur: je kan zelf kiezen welke opstelling je neerzet. De Cat Cubes kunnen aan elkaar worden gekoppeld, zodat er daadwerkelijk een huisje ontstaat waar de kat doorheen kan lopen door middel van de loopgaten.

## *Goed doen voor katten*

*Mooie bijkomstigheid: voor iedere verkochte Cat Cube doneert Beeztees vijf procent aan kattenasielen wereldwijd. Daar worden niet alleen de dakloze katten maar ook veel consumenten blij van. Maikel: “Om de introductie duidelijk kenbaar te maken aan de consument, zijn er verschillende presentaties op de winkelvloer mogelijk, van een gondola-presentatie tot een grote display. Om ondernemers uit te dagen tot opvallende presentaties hebben we een wedstrijd uitgeschreven voor de leukste presentatie op de winkelvloer.”*

BEDRIJF IN BEELD: DE JONG MARINELIFE

# (Bijna) alles uit de zee

Zelfs voor iemand die niet weet wat het verschil is tussen zoet- en zout water, is een bezoek aan De Jong Marinelife een feestje. Naast (bijna) alles wat er leeft in de zee, vind je daar een uitgebreid assortiment aanverwante producten. Dat laatste is een mooie ontwikkeling, maar het leukste tijdens een rondleiding door Europa's grootste leverancier van oceaanleven, is je vergapen aan de meest bijzondere en kleurrijke zeevissen en koralen.

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO'S: DE JONG MARINELIFE

Bij zijn woonhuis in Spijk begon de vader van Arie de Jong ooit met het kweken van zoetwatervissen. Die hobby groeide uit tot een aquariumspeciaalzaak. Toen Arie bij zijn vader in de zaak kwam, introduceerde hij zeewater en al snel werd De Jong een van de eerste zeewaterspecialisten in Nederland. Deze zeewatertak groeide uit tot een groothandel. Steven Mertens vertelt: "In 1989 werd dit nieuwe pand gebouwd, in Spijk, vlakbij het woonhuis van Arie. De aquariumspeciaalzaak werd verkocht en het bedrijf ging verder als groothandel met alleen zeewater. Niet alleen Arie maar ook zijn twee kinderen zijn volop actief in het bedrijf. De Jong Marinelife is een familiebedrijf."

## Geen grenzen

De Jong Marinelife importeert oceaandieren uit bijna veertig landen wereldwijd. Dat is echter niet de enige reden dat dit bedrijf geen grenzen kent. Steven: "Dat geldt ook voor onze service. Wij zijn een totaalleverancier die niet alleen vissen en koralen uit alle tropische zeeën aan huis kan leveren, maar alles wat de klant wil. Nou ja: bijna alles, op het gebied van (zeewater)aquaristiek."

Vier jaar geleden werd een nieuw gebouwde hal in gebruik genomen en na de zomer wordt er weer zo'n 800 m2 vloeroppervlakte bijgebouwd. Steven: "We groeien inderdaad gewoon door. Van de crisis hebben we geen last gehad. Er werden toen misschien wel wat minder dure vissoorten verkocht maar omdat we een aantal sterke productmerken erbij hadden merkten we daar in de cijfers niks van. Onze klanten zijn onder andere speciaalzaken, openbare aquaria en dierentuinen. We willen ervoor blijven zorgen dat ze niet om ons heen kunnen. Niet omdat ze nergens ander kunnen –, maar omdat ze nergens anders willen kopen.

## Assortiment

Al jarenlang vonden we De Jong Marinelife op internationale beurzen en natuurlijk de Dibevo-Vakbeurs, in een gezamenlijke stand met Ruinemans en Aquaflora. Hoewel de verstandhouding tussen deze drie onveranderd uitstekend is, heeft de Jong Marinelife dit jaar op de Dibevo-Vakbeurs een aparte stand. "Omdat we – naast vissen – steeds meer producten en productlijnen erbij gaan doen", zegt Steven. "Oceaanleven, dat blijft natuurlijk waar het om gaat bij De Jong Marinelife maar sinds wij een aantal productlijnen aan het assortiment hebben toegevoegd, merken we de toegevoegde waarde daarvan. Met onze productlijnen willen we meer de zoetwatermarkt gaan benaderen/beleveren.Wij verkopen een kleine veertig merken, onder andere

## **Facts** & figures

- Familiebedrijf De Jong Marinelife werd opgericht in 1958.
- Het bedrijf importeert vissen van 55 verschillende leveranciers wereldwijd.
- De Jong Marinelife heeft een gemiddelde voorraad van zo'n 25000 dieren in 1000 verschillende soorten.
- Vier jaar geleden werd een loods bijgebouwd, nu liggen er weer concrete plannen voor opnieuw een grote uitbreiding van de magazijnen.
- Er werken momenteel een kleine vijftig medewerkers bij De Jong Marinelife.
- In het bedrijfspand werken 125 onafhankelijke systemen om de 1000 tanks, onderverdeeld in 4000 compartimenten te voorzien van optimaal zeewater.
- In totaal bevatten al die tanks en bakken zo'n 1,1 miljoen liter water.
- De Jong Marinelife verkoopt zo'n 850 soorten koralen en heeft veruit de grootste collectie van Europa.
- Het bedrijfspand is speciaal ontwikkeld en uitgerust om zeewatervissen in alle soorten en maten te huisvesten, van clownvis tot haai.
- Arie de Jong heeft in de loop der jaren al verschillende nieuwe soorten ontdekt. Een daarvan, uit de wateren rond Cuba, kreeg de naam van zijn ontdekker: Gramma Dejongi.

artikelen voor waterbehandeling, verlichting, voeding, medicijnen etc. In de Benelux zijn wij de verdeler van verschillende aquariummerken en elektronica, sterke merken waar je als aquariaan nauwelijks omheen kunt. De inzet was direct al om ons te richten op kwaliteit, producten die ook echt een verrijking vormen van ons assortiment. Natuurlijk vinden winkeliers op de Dibevo-Vakbeurs nog steeds heel mooie showbakken en bijzondere vissen, maar ook willen we daar laten zien welke producten wij nog meer in het assortiment hebben. Denk daarbij onder andere aan artikelen voor zoetwater aquariums."

## Transport

Binnen Europa is UPS de vaste transporteur van De Jong Marinelife. Met deze vervoerder zijn speciale afspraken gemaakt en de vissen worden, in speciaal ontworpen verpakkingen en door chauffeurs die precies weten waar ze mee bezig zijn, veilig van A naar B vervoerd. In de Benelux en een stuk van Duitsland rijdt De Jong Marinelife met een eigen wagenpark. "Alles is erop gericht om de vissen tijdens hun reis zo min mogelijk stress te bezorgen", vertelt Steven. "Goed uitgedachte verpakkingen en speciaal ontwikkelde wagens. Ook transshipping is een mogelijkheid bij ons. Een veilige manier om vissen te importeren waarbij de groothandel of detaillist zich geen zorgen hoeft te maken over douane, inklaren en transportdocumenten. Wij weten hoe we oceaandieren vanuit praktisch elk deel van de wereld naar Nederland kunnen krijgen, veilig en zonder oponthoud en steeds meer ondernemers maken gebruik van onze kennis en ervaring."

## Vangstations

De Jong Marinelife heeft vangstations in Equador, Bali en Cuba. Steven: "Daar werken personeelsleden van ons samen met ingehuurde duikers die de vissen vangen. In Bali werken we samen met een Balinese leverancier en in Cuba zijn we het bedrijf nog aan het opzetten. Daar hebben we trouwens het exclusieve recht om koralen en oceaandieren vanuit Cuba te importeren. Vaak gaan de duikers aan de hand van een order de zee in. Het zijn geen machine onderdelen die je zo van een plank pakt. De dieren die wij verkopen zijn absoluut vrij van ziektes en parasieten omdat wij ze hier in Spijk huisvesten en verzorgen voordat ze naar onze klanten gaan. Maar voordat ze hier binnenkomen gaat daar een heel proces aan vooraf." ←

**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 tel.: 038-3327686
of mail naar: sales@cottonbedding.info tel.: 06-37279564

---

Wij zijn TRIXIE Heimtierbedarf GmbH&Co. KG en zijn op korte termijn op zoek naar een:

## SALES MANAGER BELGIË
voor de regio Vlaanderen

## SALES MANAGER NEDERLAND
voor de regio Noord-Brabant, Utrecht en Gelderland onder de lijn Amersfoort-Arnhem

We zijn bij TRIXIE Heimtierbedarf GmbH & Co. KG niet alleen trots op het feit dat we Europees marktleider zijn op het gebied van dierbenodigdheden, maar wij zijn ook trots op onze 44 vertegenwoordigers in Duitsland, Oostenrijk, Frankrijk, Engeland, Nederland en België. Zij maken het mogelijk om ons enorme assortiment – zo'n 6.500 artikelen voor honden, katten, vogels, knaagdieren, reptielen en vissen – bij meer dan 6.000 retailklanten door heel Europa te leveren.

TRIXIE

Tegenwoordig kunt u als Nederlandse en Belgische dierenspeciaalzaak uw items ook rechtstreeks bij ons centrale magazijn in Duitsland bestellen. Wij zorgen er dan voor dat uw bestelling binnen 2 tot 3 dagen vanuit ons 43.000 m² grote logistieke centrum bij u aankomt. Bovendien zijn TRIXIE-producten in-house ontwikkeld, geïnspecteerd en getest, want kwaliteit hoort vanzelfsprekend te zijn. Dat vindt u toch ook?

***Voor sollicitatie, vragen of meer informatie kunt u ons telefonisch bereiken op +49 4638 2109 160 of e-mailen naar sales@trixie.de***

---

Ruinemans Aquarium B.V.

## MEER KEUS & BETERE KWALITEIT

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

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

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

RUTO FROZEN FISHFOOD

# 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

### Lood

Lood is binnen Europa als prioritaire stof aangemerkt. Dit betekent dat lood is aangemerkt als risicovol materiaal en dat het terugdringen van het gebruik ervan hoge prioriteit krijgt. Op dit ogenblik is de overheid nog niet zover dat het tot een handelsverbod gaat komen, maar tegelijkertijd stelt de overheid wel aan dat er iets moet gebeuren. Dibevo trekt daarom samen op met andere belanghebbenden om te komen tot een zogenaamde Green Deal. Daarbij wordt vooral ingezet op het bekendmaken van alternatieven voor het gebruik van lood en bewustwording van de gezondheidsrisico's en milieueffecten van het gebruik van lood.

## Uit Den Haag

### Retailagenda

Na een periode van crisis is de leegstand in binnensteden enorm toegenomen. Om dat tij te keren heeft Dibevo deelgenomen aan de totstandkoming van de Retailagenda. Via deze weg zijn voor winkeliers belangrijke onderwerpen op de politieke agenda geplaatst en worden er op 36 plaatsen in Nederland nu pilots in gang gezet. Door middel van deze proefprojecten moet duidelijk worden waar de schoen in de praktijk wringt en wat je tegen de leegstand kunt ondernemen.

### Belastingdienst

De handhaving door de Belastingdienst is – behoudens bij kwaadwillenden – tot in ieder geval 1 januari 2018 opgeschort, mede om een onderzoek mogelijk te maken naar een herijking van de begrippen 'gezagsverhouding' en 'vrije vervanging'. Vóór het zomerreces moet er helderheid worden gegeven over het verdere traject en de gevolgen hiervan voor de opschorting van de handhaving. In ieder geval moeten opdrachtgevers en opdrachtnemers voldoende tijd krijgen om zich aan te passen en dat is nu niet het geval. De Belastingdienst beoordeelt als service nog steeds de modelovereenkomsten. Dit om meer zekerheid te krijgen dat er geen sprake is van een arbeidsverhouding.

### Detailhandelsbeleid

Via Detailhandel Nederland is Dibevo bezig om ook gemeenten in het licht van de aanstaande verkiezingen in 2018 te benaderen over het belang van een gedegen detailhandelsbeleid. In april is aan alle politieke partijen een rapport aangeboden waarin de knelpunten op het gebied van de lokale lasten, de bereikbaarheid en veiligheid van winkelgebieden zijn beschreven. Dus als je als ondernemer in een winkeliersvereniging zit of zelf politiek actief bent, dan kun je bij Dibevo dit rapport opvragen.

## Uit Amersfoort

### Kosten van handhaving

Er wordt al een tijdje gesproken over het in rekening brengen van de kosten van handhaving door instanties als LID, dierenpolitie en de NVWA. Deze instanties controleren actiematig of bedrijven die dieren verkopen of opvangen, zich houden aan de nieuwe wetgeving in het Besluit houders van dieren. Dibevo heeft afgelopen maand navraag gedaan onder haar leden of zij negatieve ervaringen hebben met de controlerende instanties en of zij het idee hebben of de kosten daarvan onterecht waren. Er zijn wel een paar incidenten gemeld, maar over het algemeen was de indruk dat de controles weliswaar veel tijd in beslag nemen, maar dat er ook uit blijkt dat de bedrijven in onze sector het goed voor elkaar hebben. En ook dat is goed om te horen.

### Dibevo-Vakbeurs

De inschrijvingen voor de Dibevo-Vakbeurs die op 8 en 9 oktober plaatsvindt in de Broodfabriek in Rijswijk, lopen zeer voorspoedig. Op moment van schrijven is de Dibevo-Vakbeurs voor maar liefst 96% volgeboekt en zijn er nog maar een handvol plaatsen te vergeven. Er is ook geen ruimte meer beschikbaar om de beurs verder uit te breiden. Dibevo heeft inmiddels een compleet nieuwe digitale bestelomgeving ontwikkeld waarin exposanten alle faciliteiten en benodigdheden voor hun beursdeelname kunnen bestellen. Best bijzonder, want zelfs de Interzoo maakt nog altijd gebruik van papieren inschrijf- en bestelformulieren.

*Ik heb de laatste tijd zoveel geleerd van mijn fouten dat ik overweeg om er nog een paar te maken*

Jan Angevaare

BROKKEN & ZO

# Denken volgens de Brokken & Zo-manier

“Vroeger op de basisschool hadden we vriendenboekjes”, herinnert Ina van Vliet zich. “Mijn vriendinnetjes schreven daarin dat ze juf wilden worden, dolfijnentrainer of gewoon ‘rijk’. Ik schreef in elk vriendenboekje dat ik later als ik groot was, een dierenspeciaalzaak wilde.”

TEKST EN FOTO’S: JANINE VERSCHURE

Toen Ina ruim tien jaar geleden de eerste Brokken & Zo opende in het centrum van Gouda, kreeg ze van haar vriendinnen kopietjes van die pagina’s uit hun oude vriendenboekjes. Die dierenspeciaalzaak op zich was al een droom die uitkwam en in juni vorig jaar werd de tweede Brokken & Zo een feit: Brokken & Zo XXL. Met deze winkel van maar liefst 3200 vierkante meter aan de Burgemeester van Reenensingel, in de voormalige Sligro in Gouda, kunnen we wel zeggen dat zowel Brokken & Zo als Ina van Vliet, groot geworden zijn.

## “Dat ben ik”

Dat ‘groot’ mag je alleen letterlijk nemen voor wat betreft het bedrijf van Ina van Vliet. Qua omvang is de frêle ondernemster allesbehalve ‘groot’. Het is niet netjes om een dame naar haar leeftijd te vragen, maar Ina is net veertig. En hoewel we bij Dibevo tot op het bot geëmancipeerd zijn, bekruipt ons als we haar de hand schudden heel even de gedachte: ben jij hier de baas? Eventjes maar, want de hand is stevig. Ina wist toen ze een jaar of zeven was al wat ze wilde en haar kordate handdruk verraadt dat ze wat dat betreft geen spat veranderd is. Wij zijn trouwens niet de enigen die zo primair reageren, zo horen we van Ina. “In het begin kwamen er regelmatig vertegenwoordigers of klanten aan mij vragen of ze de eigenaar kunnen spreken”, zegt ze. “Soms lopen ze mij voorbij en vragen aan mannelijke personeelsleden naar ‘de baas’. Maar daar kan ik goed mee leven hoor. Ik zeg dan gewoon: ‘Dat ben ik.’”

## Anderhalf jaar

Toen Ina een kleine twee jaar geleden begon te dromen over een grotere winkel erbij, kwam dat doordat ze in haar stadswinkel niet alle ideeën kwijt kon die door haar hoofd spookten. “Op een gegeven moment, toen ons huurcontract bijna ten einde liep, ging in dromen over het pand van de buren dat al jaren leegstond”, vertelt ze. “Dat was 880 vierkante meter en ik zag het wel zitten. Ik besloot te gaan kijken bij collega-winkeliers, te praten met ondernemers en te kijken of ik tips en informatie kon inwinnen. JP Berx van de grote dierenspeciaalzaak Zowizoo in het Belgische Kontich (zie *Dibevo-Vakblad* april 2016 – *red.*) vertelde me dat ik goed moest nadenken over parkeergelegenheid. Die is er nauwelijks in de binnenstad. Hij heeft gelijk, dacht ik, ik moet gewoon verder gaan kijken. Toen ik dit pand vond, goed bereikbaar, gelijkvloers, in een omgeving waarin je helemaal je eigen identiteit kunt uitstralen en met meer dan genoeg parkeerplaatsen rondom, dacht ik dat ik het gevonden had. Ik moest alleen ‘nog even’ de vergun-

*Ina van Vliet*

BEWARE
BEWARE

ning regelen." Uiteindelijk duurde het, van het eerste idee tot het openen van de winkel zo'n anderhalf jaar. Kopen bleek niet mogelijk dus Ina huurt het pand. Je kunt bepaald niet zeggen dat de gemeente Gouda dwarslag. "Ik mag niet mopperen", zegt Ina. "Maar als je er middenin zit en heel graag wilt, dan lijkt anderhalf jaar een eeuwigheid. Het onderhandelen over de koop van het pand liep stuk. Uiteindelijk heb ik toch een makelaar in de arm genomen om te onderhandelen over een redelijke huurprijs. De financiering regelen was de volgende hindernis. Dan is eindelijk alles rond en begint het klussen, personeel werven, inkopen... en staat er opeens een winkel!"

## Zeventien kilometer planken

Het interieur van Brokken & Zo XXL bestaat grotendeels uit steigerhout en uit de vrolijke limegroene tint die ook de kleine stadswinkel siert. "Ik heb de inrichting zelf bedacht", zegt Ina. "Ik had veel geluk met een team van goede timmermannen. Ik had veel foto's verzameld van winkelstellingen, interieurs en meubilair dat ik mooi vond. Dan kwam ik bij de timmerman met een plaatje van een loungebank en als ik dan zei: 'Zo wil ik het hebben', maakte hij het." Niet alleen de stellingen (en dat zijn er nogal wat op een vloeroppervlak van 3200 vierkante meter) maar ook de tafels waarop artikelen staan uitgestald, meubels in het restaurant, de kinderboerderij, de omheining rond de indoorhondenspeelweide, de knaagdieren- en vogelverblijven en de vele trapjes en verhogingen in de winkel zijn van steigerhout. "Zeventien kilometer aan planken", zegt Ina niet zonder trots. "We bleven maar pakketten bestellen, er zitten onwijs veel manuren in. Het leuke van steigerhout vind ik de uitstraling: je hebt het gevoel dat je thuiskomt en ondanks dat de winkel zo groot is, voelt het knus. De mensen in de stad komen naar de winkel voor 'boodschappen'. Hier komen ze om te kijken, zich te vermaken, maar dan moet de sfeer wel goed zijn. De gemiddelde klant brengt heel veel tijd door in deze winkel: een uur is geen uitzondering."

## Dieren in de winkel

Brokken & Zo fokt zelf hamsters, ratten en cavia's. "Dan kunnen we de kwaliteit garanderen", zegt Ina. "Ik heb wel geprobeerd om samen te werken met de Stichting Dierenhulp Boskoop, om in de winkel opvangdieren te verkopen, maar dat is niet gelukt. Wij stellen hoge eigen aan nieuwe dierenbezitters, maar zij nog meer. Je merkt echt dat mensen blij worden van dieren in de winkel. Onze winkelkonijnen Bickel en Babs zijn Franse hangoren. Bikkel springt tegen etenstijd over het hek heen op zoek naar verpakkingen die hij stiekem kan openknagen. Mijn hond Ober en de twee katten Chef en Kiki hebben een gouden leventje in de winkel. Ze liggen in de mooiste mandjes, krijgen de hele dag door aandacht en Ober kan regelmatig konijnen wassen. Ja, dat hoor je goed. Ober is dol op konijnen en als ze de kans krijgt, likt ze ze helemaal af. Als er onrust is onder de kippen of de kleine knagers, komt ze ons waarschuwen. Beetje vreemd voor een Barbet; een ras dat toch ooit gefokt werd als jachthond."

Soms neemt Ina een nestje aan van een particulier. “Als ze gezond zijn en als ik de fokker ken”, zegt ze. “Alle konijnen vertrekken hier ingeënt en met een gezondheidsverklaring van de dierenarts.” In de winkel bevindt zich een dependance van Dier Medisch Centrum Gouda dat – net als de dierenspeciaalzaak – zeven dagen per week open en bemand is.

## (Heel) veel werken

Brokken & Zo XXL omvat een dierenkliniek, trimsalon, restaurant, indoorhondenspeelweide waar een hondenschool traint, knaagdierenopvang en de mogelijkheid om kinderfeestjes te organiseren. “Kinderen zijn hier bijzonder welkom”, zegt Ina. “Ze komen hier graag, om rond te kijken, te spelen met de winkelhond of de katten te knuffelen. Ik wil dat iedereen die hier in de winkel komt zich op zijn gemak voelt. Mensen die hun hond laten loslopen, kinderen die zich hier vermaken: ik heb er geen enkel probleem mee, zo lang ze andere mensen maar niet tot last zijn.”

In haar twee winkels heeft Ina een kleine twintig medewerkers. Sinds kort woont ze boven de Brokken & Zo XXL. Hoewel je dat wellicht niet zou verwachten, vertelt ze dat dat rust geeft. “Ik werk zeven dagen in de week en heus geen acht uur per dag. Dan is het heel fijn als je zo van je werk je huis binnenstapt”, zegt ze. “Ik houd van mijn werk, het voelt niet als werk. Of er mensen zijn die zich zorgen maken om het aantal uren dat ik werk? Ik sprak laatst Jimmy Huybers van Avonturia de Vogelkelder, iemand die ook echt vol zit met ideeën en die graag uitwisselt. Hij waarschuwde me dat ik mijn vrije tijd moet nemen. Maar ik heb daar nog geen tijd voor. Ik werk al tien jaar heel veel, dit is wat ik het liefste doe. Ik luister heus wel naar mijn lichaam en ik voel me goed. Dan is dit toch prima?”

## De Brokken & Zo-manier

Brokken & Zo XXL is 18 keer zo groot als de ‘oude’ Brokken & Zo in het centrum. “Hier kan ik grote artikelen kwijt,” vertelt Ina. “En al mijn ideeën.” In de winkel vind je kooien, benches, fietskarren, hondenkussens, heel veel aquaria en een koivijver. Opstellingen met alleen kattenspeeltjes of voerbakken, een aquariumafdeling waar je ‘u’ tegen zegt en ruitersport. Bovendien organiseert Ina elke maand een speurtocht in de winkel. “In het begin waren er wat strubbelingen met personeel,” vertelt ze, “maar nu staat er een hecht team dat op elkaar is ingespeeld en dat denkt op de ‘Brokken & Zo-manier’. Ik kan met een gerust hart zaken aan ze overdragen.”

“De Brokken & Zo-manier”, zo legt Ina desgevraagd uit, “wil zeggen dat je de klant verantwoorde producten verkoopt, dat je weet waar je over praat. Onze personeelsleden zijn vriendelijk, klantgericht en ze moeten allemaal hetzelfde zeggen als een klant een vraag stelt. Daarom hebben we regelmatig interne trainingen, bijvoorbeeld van leveranciers.”

## Website en de rest

De website van Brokken & Zo is bijna af. “Hij wordt prachtig”, zegt Ina. “Met veel beeld en filmpjes, 3D-foto’s en heel veel beweging. Ik heb nog geen plannen voor een webshop. Ik denk dat je met een winkel als deze moet inzetten op mensen die naar de winkel komen, niet op internetverkopen.” Op de vraag of ze weleens overwogen heeft zich aan te sluiten bij een franchise- of inkooporganisatie, zegt Ina: “Nee, eigenlijk niet. Als het niet hoeft, dan hoeft het niet, vind ik. Ik wil graag mezelf blijven en anders zijn dan anderen. Ik ben bang dat je als franchisenemer een stukje vrijheid inlevert. Natuurlijk kan het handig zijn om te sparren met collega’s, samen ervaring en inspiratie op te doen om je winkel nog beter te maken. Maar eerlijk gezegd kan ik dat zelf ook wel. Ik praat graag met collega-winkeliers, ook als zelfstandige winkelier kun je leren van hoe anderen zaken aanpakken. En heel soms voel ik me dan toch weer even een klein meisje in een grote winkel.” ←

“Je merkt echt dat mensen **blij** worden van **dieren** in de **winkel**.”

# **Nieuwe** Dibevo-leden

In de maanden maart en april zijn er 23 bedrijven lid geworden van Dibevo.
We stellen hen graag aan je voor. We heten alle ondernemers hartelijk welkom!

**DIERENVOEDING ST-GITTER**
mevrouw C. Wauters
Sint-Gitterplein 1
3400 Landen
België

**DE LANDELIJKE DIERENWINKEL**
de heer J. van Veluw
Hogebrinkerweg 29
3871 KM Hoevelaken

**HUIS VOOR DIEREN**
mevrouw S.M. Kellerhuis
Waarbekenweg 107
7553 KG Hengelo

**DIERSPECIALIST DE HUET**
mevrouw K. Wiendels
De Bongerd 77
7006 NH Doetinchem

**DIERSPECIALIST BUITENVELDERT**
mevrouw A. Veldhuyse
Kastelenstraat 168
1882 EJ Amsterdam

**VIP-DOGS**
de heer R. Paradiek
Rijksweg Noord 25a
6071 KS Swalmen

**HORNBACH ZAANDAM**
de heer A.L. Woudstra
Symon Spiersweg 6
1506 RZ Zaandam

**HORNBACH TILBURG**
de heer M.N.P. Zeeman
Hestiastraat 1
5047 VA Tilburg

**HORNBACH KERKRADE**
de heer E.J.T. van der Bolt
Roda J.C. Ring 4
6466 NH Kerkrade

**HORNBACH WATERINGEN**
mevrouw G.F.M. Helmers
's-Gravenzandseweg 71
2291 PE Wateringen

**HORNBACH GRONINGEN**
de heer E.S. Gorter
Groningerweg 45/2
9738 AB Groningen

**HORNBACH NIEUWEGEIN**
de heer F. Holierhoek
Veldwade 3
3439 LE Nieuwegein

**HORNBACH ALBLASSERDAM**
de heer A.W.D.M. de Raad
Kelvinring 60
2952 BG Alblasserdam

**HORNBACH BREDA**
de heer P.A. Tuijtelaars
Konijnenberg 60
4825 BC Breda

**HORNBACH NIEUWERKERK**
de heer O. Tuitel
Laan van Avantgarde 1
2913 LA Nieuwerkerk aan den IJssel

**HORNBACH GELEEN**
de heer J. Cobben
Einighauserweg 101
6163 AK Geleen

**HORNBACH BEST**
de heer E.A. Welleman
Zandtstraat 15
5683 PL Best

**HORNBACH SLOTERDIJK**
de heer M. Raad
Berchvliet 14
1046 CA Amsterdam-Sloterdijk

**HORNBACH DEN HAAG**
de heer W.P.M. de Goey
Singel 115
2497 GS Den Haag

**BOLOC HANDELSONDERNEMING**
de heer A.T.N. Peijnenburg
Dorpsstraat 153
2421 AX Nieuwkoop

**DIERENSPECIAALZAAK HOOFDDORP**
de heer A.C. Hinten
Skagerrak 226
2133 DW Hoofddorp

**PETLANDO INTERNATIONAL UG**
de heer P. van Brunschot
Otto-Hahn-Strasse 10
D-82216 Maisach
Duitsland

**DIERSPECIALIST VAN ESSEN**
mevrouw L. van Essen
Einsteinstraat 125
1433 KG Kudelstaart

# **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

**KATTENSERVICE ALPHEN**
mevrouw S. Moes
Ridderbuurt 85
2402 NH ALPHEN AAN DEN RIJN

**KIEZEBRINK INTERNATIONAL**
de heer M.J.A. Derks
Hoge Eng Oost 31
3882 TN PUTTEN

**FAUNALAND ROZENBURG**
mevrouw V. Zeegers &
mevrouw J. Lich
Molenweg 11-13
3181 AT ROZENBURG

**PETS PLACE GORINCHEM**
de heer M. de Bruijne
Piazza Center 99
4204 BT GORINCHEM

**GROENRIJK NUNSPEET**
de heer F. Segers
Waterweg 56
8071 RT NUNSPEET

**VAN DER BURGT UW GROENE VAKWINKEL**
de heer M.C.M. van der Burgt
Kerkstraat 27a
5411 EA ZEELAND

**HONDENPENSION LIMBURG (LISAR)**
de heer R.J. Linssen
Stevensweg 251
6422 PX HEERLEN

**LINDA'S KATTENHOTEL**
mevrouw L. Voskamp
De Voortweg 17
6975 AA TONDEN

## 10 JAAR LID

**INTRATUIN LEIDSCHE RIJN**
mevrouw W.M. Vernooy
Utrechtseweg 12
3544 NA UTRECHT

**DIERSPECIALIST WIERDEN**
mevrouw D.J. Morsink-Kerkdijk
Rijssensestraat 13b
7642 CV WIERDEN

**GARVO B.V.**
de heer H. Garretsen
Molenweg 38
6996 DN DREMPT

**FAUNALAND DOORWERTH**
de heer D. van der Wal
Richtersweg 368a
6865 GV DOORWERTH

## 15 JAAR LID

**INTRATUIN NEDERLAND BV**
de heer P.P. Kleinbussink
Postbus 228
3440 AE WOERDEN

**ECOSTYLE B.V.**
mevrouw M. Oosterkamp
Postbus 127
8430 AC OOSTERWOLDE

**INTRATUIN KOUDEKERKE**
de heer I. Joziasse
Galgeweg 5
4371 RG KOUDEKERKE

**RANZIJN TUIN & DIER**
de heer E. Fuchs
Haarweg 2c
4212 KJ SPIJK

## 20 JAAR LID

**VAN DER BIJL DIERVOEDERS BV**
de heer W.H. van der Bijl
Windheuvelstraat 11
6971 JV BRUMMEN

**PETS PLACE KLAZIENAVEEN**
de heer J.B. Bos
Langestraat 115c
7891 GH KLAZIENAVEEN

## 25 JAAR LID

**DIERENSPECIAALZAAK 'T GUPKE**
de heer P.A.J. Smeekens
Ginnekenweg 50
4818 JG BREDA

HET WINKELIDEE VAN LAROY GROUP

# Dierenspeciaalzaak 2.0

"De dierenspeciaalzaak van de toekomst is niet enkel toekomstmuziek", vertelt Gert Lathouwers van Laroy Group. "Regelmatig komen wij bedrijven tegen die al voldoen aan het criterium 'dierenspeciaalzaak 2.0'. Winkels die evolueren tot een compleet dienstencentrum, dankzij samenwerking met bijvoorbeeld hondentrimmers, gedragstherapeuten, dierenartsen of kynologenverenigingen. Ondernemers die online en offline combineren, die clicks niet zien als een bedreiging voor hun bricks maar juist kansen ontdekken in nieuwe ontwikkelingen. Het zou toch heel handig zijn om bijvoorbeeld producten die weinig rotatie hebben, in je winkel aan te bieden op een tablet via het digitale platform van je leverancier?

Wij willen geen 'dozenschuiver' zijn maar een meerwaarde vormen voor de winkelier. Door een inspirerende consumentenaanpak te bieden op de winkelvloer en ook rechtstreeks de consument benaderen om deze naar de winkels te trekken. Wij investeren in online- en offlinecommunicatie. Denk aan advertenties in consumentenmagazines maar ook aan social media en bijvoorbeeld het feit dat we op de site van Witte Molen een uitgebreid dierenkatern hebben gemaakt met prachtige foto's, leuk leesbare informatie over de dieren en *frequently asked questions*. En op *duvoplus.com*, die we eind dit jaar willen lanceren, gaan we nog een stapje verder."

## Over kersen en citroenen

Gert: "De dierenspeciaalzaak zou een *'home for pets'* moeten zijn waar je terechtkunt voor informatie, gezonde voeding en degelijke producten, maar ook *'guilty pleasures'* zoals een lekkere snack, luxe hondenparfum of chic kattenmandje. Niet altijd een eerste levensbehoefte voor het dier maar wel enorm leuk voor de baas én het dier.

Wij geloven in *'soft selling'*. Dat wil zeggen dat je vertrekt vanuit de noden van het dier en op basis daarvan oplossingen aanreikt. Shoppers handelen eerder vanuit hun gevoel dan vanuit hun verstand. Veel ondernemers herkennen zich in die menselijke emotionele reflex. Niet alleen focussen op je omzet maar op het welzijn van dieren en een hechte band met je klanten; op het goede deel van de taart. Dat is niet altijd de snelste en de gemakkelijkste weg maar veel leuker en op den duur meer lonend. Niet de zure zakelijke citroen uitpersen maar de kers van de taart eten en zo de wereld een heel klein beetje mooier maken."

LAROY GROUP™
excellence in pet products
VISIT US MAY 11-14
ZOOMARK 2017
HALL 21 BOOTH A27 B18
Contacteer ons: info@laroygroup.com
T. +32 (0)9 258 13 00 | www.laroygroup.com

# Dieren in de winkel: kan dat nog wel?

Levende have in de dierenspeciaalzaak of een tuincentrum met een dierenafdeling is regelmatig onderwerp van discussie. Vreemd eigenlijk, want het is toch logisch dat je voor de aanschaf van een huisdier naar een winkel gaat die zich helemaal richt op dieren en hun benodigdheden? Of zou het anders moeten?

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

Laten we eerlijk zijn: niet altijd heeft elke ‘dierenwinkel’ de verwachting van deskundigheid, juiste informatie en gezonde dieren waar kunnen maken. Gevallen zoals vrouwtjeskonijnen waarvan er ‘oeps!’ toch ééntje een mannetje bleek te zijn, dode visjes in de bakken en geen of onjuiste voorlichting over wat een dier nodig heeft, kwamen en komen helaas soms voor. Zulke zaken zijn geen reclame voor de branche! Wie zijn vak serieus neemt, doet er dan ook alles aan om dergelijke missers te voorkomen.

## Publiekstrekker, of ...?

Want niet alleen is zoiets slecht voor de dieren, maar ook voor je onderneming. De concurrentie is immers groot en om klanten binnen te krijgen, maar vooral ook vast te houden, moet je iets goeds te bieden hebben. Levende have is niet het item waar je de winst op maakt. Maar het is wel een belangrijke reden waarom potentiële klanten je zaak bezoeken: om een dier aan te schaffen, maar misschien wel vaker om gewoon even naar de dieren te komen kijken (en meteen iets voor het eigen huisdier mee te nemen!). Geef je dan echter een slechte indruk, dan gaat men net zo lief internet-shoppen.

## Het goede voorbeeld

Zorg dus dat je je zaken voor elkaar hebt als je levende have verkoopt. Jij bent de specialist, dus geef het goede voorbeeld: zorg voor schone, ruime verblijven met een leuke, afwisselende inrichting waarin het dier zich prettig en vrij van stress voelt. Denk bijvoorbeeld aan schuilplaatsen, speelgoed en veel hooi voor de knaagdieren en konijnen, maar ook aan voldoende ruimte en een veilige plek voor vogels. Of richt een speciaal verblijf in voor een vast stel konijnen of cavia’s of een clubje muizen, waarin je laat zien hoe je thuis zoiets zou kunnen aanpakken. Bekijk alle verblijven dagelijks meerdere keren, óók de aquaria, om te zien of alles goed gaat met de dieren.

## Aanschaf-service

Komt er iemand die een huisdier wil kopen? Neem er dan de tijd voor. Ga na wat men wil en verwacht, zorg voor de juiste informatie (ook op papier!), en richt eventueel een speciaal hoekje in waar je even kunt gaan zitten om van alles te vertellen en vragen te beantwoorden. Misschien is het zelfs wel haalbaar om daarvoor een speciale dag aan te wijzen waarop mensen een afspraak kunnen maken met een medewerker, eventueel een stagiair. Die extra service geeft vertrouwen en maakt de aanschaf van een nieuw dier bovendien tot een speciale belevenis, zeker ook voor kinderen die dan natuurlijk ook hun vragen mogen stellen. Die klanten ga je ongetwijfeld weer terugzien.

## Een plek vol kennis en informatie

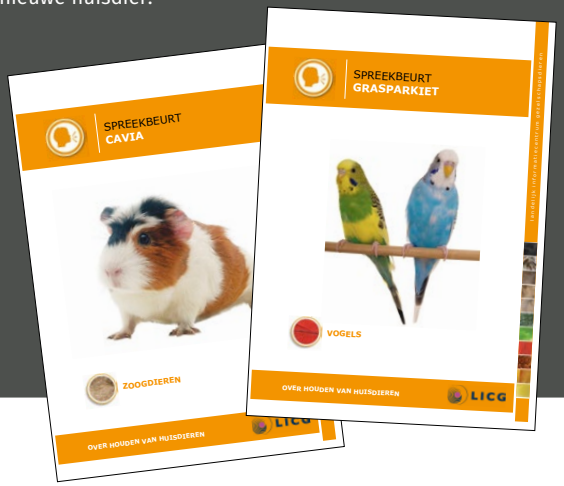
Op die manier is jouw bedrijf absoluut een logische plek om een huisdier aan te schaffen. Een plek waaraan je kunt zien:

*Waarom zou je bij de aanschaf van een levend wezen niet net zoveel tijd nemen om vragen te beantwoorden als bij de aanschaf van een auto?*

hier weten ze hoe je met dieren omgaat. Met een verkoper die deskundigheid uitstraalt en alle benodigde kennis heeft: iemand bij wie de klant met een gerust hart een levend wezen, zijn nieuwe huisgenoot, durft te kopen. Iemand ook die zo’n dier niet meegeeft voor hij of zij ervan overtuigd is dat ook de klant alles weet over de behoeften en de verzorging van het dier. Omdat je klant in de opwinding van het aanschafmoment misschien niet alles kan onthouden, geef je natuurlijk de informatie op papier mee. Niet alleen omdat het verplicht is, maar vooral omdat jij het als Dibevo-ondernemer belangrijk vindt dat je klant alles weet om goed voor zijn dier te kunnen zorgen! ←

## Bijsluiters & spreekbeurten

Een praktische hulp bij de voorlichting zijn natuurlijk de Huisdierenbijsluiters van het LICG, mede mogelijk gemaakt door Dibevo. Maar wist je dat je op kids.licg.nl ook ‘spreekbeurten’ kunt printen? Met deze kinderversie van de bijsluiter betrek je ook je jongste klantjes bij de verzorging van het nieuwe huisdier!



# **Dibevo-kennisdagen** voorjaar 2017

## 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.

VOLGEBOEKT

**Cursusleider:** Ronald Fecken
**Datum:** 9 mei 2017
**Locatie:** Van der Valk Hotel Apeldoorn-De Cantharel

## 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.

VOLGEBOEKT

**Cursusleider:** Thera Kuper-Heij
**Datum:** 16 mei 2017
**Locatie:** Van der Valk Hilversum

## 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 dierenspeciaalzaak of dierenpension?

**Cursusleider:** Eline Teygeler
**Datum:** 29 mei 2017
**Locatie:** Van der Valk Hotel Dordrecht
Aanmelden: via *www.dibevo.nl*

## Dierenpension-themamiddag bij **Dierenhotel Camping Kennels in Soest**

Op woensdagmiddag 7 juni organiseert Dibevo weer een inspirerende themamiddag voor Dibevo-leden met een dierenpension. Een prima gelegenheid om nieuwe ideeën op te doen en bij te praten met vakgenoten. Natuurlijk kun je Dierenhotel Camping Kennels bezichtigen, maar je kunt ook een lezing bijwonen van Hermien Beijl over bijtincidenten in het dierenpension.

**Datum:** 7 juni 2017
**Locatie:** Dierenhotel Camping Kennels in Soest
**Aanmelden:** via *www.dibevo.nl*

Op de rol voor het najaar staan nog (onder voorbehoud): Ondernemerscafé regio Rotterdam, Dibevo-training Etaleren en presenteren (herhaling).

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

# Uitbreiding vachtverzorgingsassortiment bij Gebr. de Boon

Zoals je ongetwijfeld weet, heeft Gebr. de Boon een compleet vachtverzorgingsassortiment voor honden, katten en knaagdieren. Deze producten met hun herkenbare lichtgroene verpakking vormen voor veel dierenspeciaalzaken het hart van hun vachtverzorgingsassortiment. Een logische keuze, consumenten willen immers het beste voor hun huisdier.

**Keuzewijzer**

Het kiezen van de juiste kam of borstel is voor jouw klanten niet altijd even eenvoudig. Daarom bieden de uitgebreide vachtverzorgingsinstructies en de handige keuzewijzer op de verpakking van Gebr de Boon uitkomst. Zo is het voor elke klant duidelijk welk product hij nodig heeft voor de verzorging van zijn huisdier of zijn huisdieren. Of het nu een hond, een kat of een knaagdier betreft, voor ieder van deze huisdieren heeft Gebr. de Boon een specifiek en compleet assortiment vachtverzorgingsproducten. Daarmee kan de consument zijn dier gemakkelijk, prettig en vooral ook veilig kammen en borstelen.

**Trimharken**

Nieuw binnen het assortiment zijn de trimharken of desheddingtools voor honden en katten. Voor het beste resultaat zijn deze producten verkrijgbaar in diversen formaten en uitvoeringen. Voor honden zijn er de maten small, medium en large en voor katten small en medium. Ieder formaat is verkrijgbaar in de uitvoering met een fijn- of grofgetand trimmes. Dit is noodzakelijk omdat ieder mes specifiek is ontworpen voor een bepaalde maat hond of kat, met een dikke, dunne, lange of korte vacht. De kleurcodering op de verpakking zorgt naast de gebruikelijk informatie voor een duidelijk onderscheid

tussen de verschillende uitvoeringen. Deze trimharken met een uitstekende prijs/kwaliteitsverhouding worden standaard geleverd met een beschermhoesje voor het mes, zodat de consument ze veilig kan opbergen.

***Voor meer informatie: www.deboon.nl, tel. 0183 – 66 08 22***

# Nieuw: Nylabone Alternatives

Het Nylabone assortiment van Unipet/K.F.M. is uitgebreid met de Alternative serie. Deze gebitsverzorgende kauwproducten zijn, net als de rest van het Nylabone assortiment, gemaakt van een hoogwaardige kwaliteit nylon. Met name dat is waarom Nylabone zo goed bekend staat bij de consument. Veel consumenten vinden de Nylabone Alternatives een schoon, gezond en veilig alternatief voor hun hond om op te kauwen. Daarom verkiezen zij dit assortiment boven de echte hoef- en hoornproducten. De Nylabone Alternatives zijn geschikt voor harde en extreem harde kauwers, en beschikbaar in diverse maten en smaken. Momenteel te verkrijgen bij de diverse groothandels.

***Voor meer informatie: kfm_unipet@benecom.nl, tel. 0180 – 66 99 00***

## Nieuw: Beeztees Cat Cubes

Beeztees heeft een geheel nieuw concept: Cat Cubes! Cat Cubes zijn modulaire 'cubes', waarmee de consument zijn eigen creatie van een echt kattenhuis kan samenstellen. De vier modules, Scratch, Dinner, Play en Sleep voorzien in de behoeftes van de kat en zijn afzonderlijk te combineren naar eigen wens. Via een kliksysteem worden de Cat Cubes aan elkaar gekoppeld. Hierdoor ontstaat daadwerkelijk een huisje waar de kat doorheen kan lopen door middel van de gaten. Door de verschillende kleuren kun je ze gemakkelijk aanpassen aan jouw eigen voorkeur en interieur en je kunt zelf kiezen hoe je ze neerzet. De Cat Cubes hebben een afmeting van 49 x 29 x 32,6 cm.

**Katten helpen**

Bij Beeztees werken dierenvrienden: Beeztees vindt dat iedere kat een onderdak verdient. Daarom doneert Beeztees voor iedere verkochte Cat Cube vijf procent van de opbrengst aan kattenasielen wereldwijd.

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

## CaroCroc Limited Edition voor hond en kat

Om het 85-jarig bestaan van Vobra Special Petfoods te vieren, komt Vobra voor haar merk CaroCroc met een Limited Edition verpakking. Het merk CaroCroc, bekend van de oer-Hollandse honden- en kattenbrokken, ziet er binnenkort even iets anders uit. Vanaf Koningsdag zijn de producten CaroCroc Original 3 kg voor de hond en CaroCroc With Chicken 2 kg voor de kat verkrijgbaar in deze tijdelijke nieuwe jasjes, die gesierd worden door vele Delftsblauwe tegeltjes. Tijdens de afgelopen editie van Animal Event trokken deze verpakkingen al volop de aandacht in combinatie met de metershoge Oer-Hollandse CaroCroc opblaasmolen. Ook nieuwsgierig geworden naar CaroCroc's Limited Edition verpakkingen?

***Voor meer informatie: www.carocroc.nl, hallo@carocroc.nl, tel. 0413 – 22 94 43***

KEN JE KLANTKLEUR

Dibevo-Vakbeurs 2017

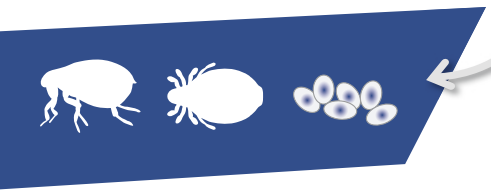
8 & 9 oktober • Broodfabriek Rijswijk • www.dibevovakbeurs.nl

## Dit wilt u toch niet?

# Ectoline Duo

Beschermt uw huisdier tegen vlooien & teken op het dier en in hun leefomgeving.

*Ook effectief tegen de ontwikkeling van vlooien.*



***Een uniek nieuw diergeneesmiddel, per direct leverbaar!***

*Ectoline duo 50mg/60mg spot-on oplossing voor katten; Ectoline duo 67mg/20mg spot-on oplossing voor kleine honden; Ectoline duo 134mg/40 mg spot-on oplossing voor medium honden; Ectoline duo 268mg/80mg spot-on oplossing voor grote honden; Ectoline duo 402mg/120mg spot-on oplossing voor extra grote honden ( Fipronil, Pyriproxyfen) REG NL 116394; REG NL 116239; REG NL 116240: REG NL 116241: REG NL 116242 VRIJ Registratiehouder: Alfamed S.A.S, Frankrijk Distributeur: Emax Nederland B.V. Verdere informatie: zie bijsluiter of beschikbaar bij Emax Nederland B.V., Postbus 365, 3770 AJ Barneveld*

**Flea Free**
www.flea-free.nl

**www.emax.nl**

beaphar®
SINCE 1942
75 YEARS

# CARE +®

## Het allerbeste èn allerlekkerste voor konijnen en knaagdieren!

ALL IN ONE
NO SELECTIVE FEEDING

## CARE +®

Een smakelijke, gezonde voeding afgestemd op de behoefte van het dier. De geëxtrudeerde brokjes zijn licht verteerbaar en hebben dezelfde samenstelling waardoor geen selectief eetgedrag, restjes of voedingstekorten ontstaan.

WWW.BEAPHAR.COM