

trim



magazine

HOND & COMMUNICATIE

Kalmerende
signalen bij
honden

KONIJNENTRIMMEN

Het konijn heeft de
trimmer *nodig*

RASARTIKEL

Maak kennis met
de Bouvier

We
hebben een
nieuw jasje
gekregen!

EIGEN BEDRIJF

Starten als
ondernemer
in 2018



Colofon

UITGEVER

Algemene Belangenvereniging voor het
HondentoiletteerBedrijf (ABHB)

REDACTIE

Postbus 94
3800 AB Amersfoort
Tel: 033-4550433
www.abhb.nl
info@abhb.nl o.v.v. 'voor redactie'

AAN DEZE EDITIE WERKTEN MEE

ABHB bestuur, Jet Bijen, Kelly van Amersfort,
Marleen van Baal, Wendy Govers-van Thiel,
Laura Loeve/Sierra Design Fotografie, Esja
Heubacher, Jetty van der Hulst, Barbara van
Oirschot, Mieke Romme, Janie Grabijn-van
Noord, Veronique Steenberg, Fiona Geerts,
Petra Lohmuller, Celine Lohmuller, Melissa
Stuijts, Dibevo, Henk van Houwelingen en
Gerard Voshaar.

ADVERTENTIES

Alex Sitompoel/The Media Agency
tel: 06 - 46 22 64 35
e-mail: alex@themediagency.nl

VORMGEVING

Studio Mooijman en Mittelberg
www.mooijmanenmittelberg.nl

DRUK

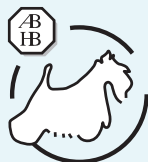
Veldhuis Media, Raalte

DISCLAIMER

In geen enkel geval zullen redactie-
en bestuursleden van de ABHB
aansprakelijkheid aanvaarden voor
enige schade, materieel en immaterieel,
voortkomend uit of samenhangend met de
gepubliceerde artikelen. De redactie behoudt
zich het recht voor om artikelen, ingezonden
stukken of advertenties te weigeren of in te
korten.

COPYRIGHT

Vormgeving en inhoud uitdrukkelijk
voorbehouden. Niets uit deze uitgave
mag worden verveelvuldigd en/of
openbaar gemaakt op welke wijze dan ook
zonder bronvermelding én voorafgaande
toestemming van het bestuur van de ABHB.
Advertenties, brieven en mededelingen
worden buiten verantwoordelijkheid van
bestuur en redactie geplaatst. Zet- en
drukfouten voorbehouden.



VAN DE redactie

Mensen zijn heel goed in staat om subtiele gelaatsuitdrukkingen en lichaamstaal van andere mensen te duiden en daarop te anticiperen, maar het gedrag van honden is veel minder gemakkelijk om te herkennen. In dit nummer vind je een artikel van Barbara van Oirschot over kalmerende signalen bij honden en waarom het zo belangrijk is dat je die als trimmer herkent.

Het bijzondere van onze branche is dat de klant eigenlijk niet de klant is. Je trimt immers niet mevrouw Jansen, maar haar hond. En die klant – mevrouw Jansen dus – moet je niet alleen heel goed bedienen, maar ook behouden. Marleen van Baal en Wendy Govers vertellen hoe je dat kunt aanpakken.

Ook bijzonder in dit nummer: het verhaal van Petra en Celine Lohmuller die meededen aan het tv-programma *Mijn zaak is de beste*. Op pagina 34 lees je of hun zaak inderdaad de beste was of niet! We wensen je weer veel leesplezier met dit nummer!

De redactie



UW SCHAAAR WEER ALS NIEUW!

Met Solinger vakmanschap slijpen wij uw scharen,
Ook uw scheerkoppen worden door ons vakkundig geslepen.

Scharen recht	€ 9,40	Japanse scharen	€ 10,50
Scharen gebogen	€ 10,50	Effileerscharen	€ 9,40
Cobalt Scharen	€ 10,50	Scheerkoppen	€ 7,50

(prijzen excl. btw)

Opsturen en binnen 5 werkdagen terug!

***** Slijpbedrijf Assink *****

Reigerweg 1, 7687 AC Daarlerveen. Tel 0546-644313

In dit nummer



8

Zijn jouw
klanten
tevreden?

VASTE RUBRIEKEN

- 4 Verenigingsinformatie
- 5 Nieuws
- 6 Kalender
- 39 Nieuwe leden



32

Het trimmen
van konijnen

VAKARTIKELEN

- 12 **Rasartikel:** de bouvier
- 32 **Vakartikel:** konijnttrimmen

VERDER IN DIT NUMMER...

- 8 Klantbehoud: hoe doe je dat?
- 18 In het vak gerold
- 20 #Durftevragen
- 22 Verzorg de voetzolen van je hond
- 24 Column Esja Heubacher
Ode aan de kattentrimmer
- 26 Kalmerende signalen bij honden
- 30 Starten als ondernemer in 2018
- 34 Mijn zaak is het beste
- 36 De zin en onzin van...kokosolie,
knoflook en zalmolie



Janie

ABHB lid
aan het
woord

18

"Ik ben geen
poedeltrimster
geworden om je
poedel pijn te doen
„maar omdat ik
zoveel van ze hou."



Lidmaatschap

Lid kan iedereen worden vanaf 16 jaar die:

Art.A: In het bezit is van een door de ABHB erkend diploma (vakdiploma, behaald bij een door de ABHB erkend opleidingsinstituut) voor het hondentoiletteerbedrijf en die zelfstandig het hondentoiletteerbedrijf uitoefent en met dit bedrijf bij een Kamer van Koophandel staat ingeschreven (Lid-eigenaar).

Art.B: Men kan slechts lid-loondienst en v.o.f. lid zijn van de vereniging indien wordt voldaan aan de volgende voorwaarden voor het lidmaatschap: men dient in het bezit te zijn van het diploma voor het hondentoiletteerbedrijf; men dient een verklaring over te leggen waarin aangegeven wordt dat men werkzaam is als hondentrimmer in dienstverband, dan wel dat men vennoot is in een hondentoiletteerbedrijf.

Art.C: Als cursist is ingeschreven bij een door de ABHB erkend opleidingsinstituut. Zij kunnen voor de duur van maximaal 27 maanden aspirant-lid worden (Aspirant-lid).

Art.D: In het bezit is van een door de ABHB erkend diploma voor het honden toiletteerbedrijf en als bedrijfsleider werkzaam is (Lid-bedrijfsleider).

Art.E: Vennoten van een VOF; de eerste vennoot wordt lid-eigenaar; de tweede en eventueel derde vennoot worden lid-in-loondienst; dit geldt alleen voor

vennoten die in het bezit zijn van een door de ABHB erkend diploma voor het hondentoiletteer bedrijf (VOF-lid).

Contributie 2018

lid-eigenaar/lid-bedrijfsleider€ 119,-
vof-lid/lid-loondienst.....€ 60,-
aspirant-lid/aangeslotene€ 50,-
Contributies zijn exclusief btw. Het verenigingsjaar loopt van 1 januari t/m 31 december.

Opzegging

Opzegging van het lidmaatschap door het lid dient schriftelijk te geschieden en ten minste één (1) maand voor het einde van het lopende verenigingsjaar in het bezit te zijn van het secretariaat van de vereniging. De ontvangst van een opzegging wordt schriftelijk door het secretariaat bevestigd. De opzegging kan pas effectief worden als het lid aan alle betalingsverplichtingen jegens de vereniging heeft voldaan. Indien een opzegging niet tijdig is ingediend, loopt het lidmaatschap door tot aan het einde van het eerstvolgende verenigingsjaar. (zie artikel 6 van de statuten). Statuten en huishoudelijk reglement van de ABHB zijn kosteloos bij het secretariaat aan te vragen.

ABHB-ledenkorting

ABHB-leden krijgen op speciale voorwaarden korting bij:

- HKI
- Onze Hond
- SuperGarant

Verenigingsbureau

Postbus 94, 3800 AB Amersfoort
info@abhbnl.nl | www.abhbnl.nl
IBAN: NL34INGB0006261049
BIC: INGBNL2A

ABHB-Facebook

facebook.com/groups/ABHBleden

Bestuur

Vice-voorzitter Petra Blaauw

Bestuursleden

Mirjam van Oord
Cindy Bullens-Merkx
Wendy Govers-van Thiel
Wilma Deelstra
Jet Bijen

Ereleden

Marijke Lodder
Dolly Compagner
Jean Beets

Regiovertegenwoordigers

regio Noord

Wilma Deelstra
Sylvia van den Bos
Bape Nentjes
Jessica Frijling

regio Midden

Ilse Frenk-Kleton
Yvette van Altena
Annelies van Ommen

regio Zuid

Mirjam van Oord
Kim Hoeks



Een **glanzende** vacht door goede voeding; maar hoe dan?

Cats Only organiseert op 18 september een lezing over het effect van voeding op de huid en vacht van huisdieren. De lezing wordt gegeven door dierenarts Esther Hagen-Plantinga, Europees erkend specialist veterinaire diervoeding.

'Je bent wat je eet', zo luidt het bekende spreekwoord, maar geldt dat nou ook voor onze honden en katten? En wat is het effect van voeding op de huid en de vacht van onze geliefde viervoeters? Tijdens de lezing zal veel aandacht worden besteed aan voeding in zijn algemeenheid, maar ook aan de zin en onzin van voedingssupplementen om de huid en vacht van honden en katten te ondersteunen. En dat alles op een zo interactief mogelijke manier. Dus houd je mobiele telefoon in de aanslag, want er zal veelvuldig om je mening gevraagd worden. Weet jij hoe het werkelijk zit? Kijk voor meer info en tickets op: www.cats-only.nl/lezing



Lezing
van Cats Only
over het effect van
voeding op huid
& vacht

Uitslagen trimwedstrijd bij Jetty van der Hulst

Op 15 juli hield van Jetty van der Hulst haar open dag en vond uiteraard ook de bekende trim-wedstrijd plaats. Dit zijn de uitslagen van juryleden Jean Beets (juryvoorzitter), Carinne Lewi en Lienke Luthart.

De publieksprijs voor de teams ging naar Die Panzerknacker.
De beker voor 'Beste omgang hond' ging naar Fanny van Kessel.

De Rob van Schaijkbeker herinneringsbeker werd gejureerd door LinLin Zhangh van Shernbao en beschikbaar gesteld door Elly Giesbers. De prijs werd uitgereikt door de moeder van Rob! De prijzen waaronder een tondeuse voor iedere deelnemer waren ter beschikking gesteld door Oster, Shernbao en Katana(Arndt) en Jetty van der Hulst Specials.

Uitslag Individueel

Experts	1 Carola Frühen 2 Gia Anslin 3 Nicole Baltes
Gevorderden	1 Nina Boer 2 Nienke Gommers 3 Meggie van Beek
Beginners	1 Carlijn Kuiper 2 Noelle Bos 3 Iris Postma

Uitslag Teams

1 Awesome Doodles

Nina Boer, Carlijn Kuiper, Noëlle Bos en Kim Lotte de Jonge (1 gevorderde, 3 beginners)

2 Die Panzerknacker

Nicole Baltes, Janet Schön en Carola Fruhen (3 experts)

3 BVdG team 1

Gia Anslin, Heike Weisz, Jeanette Noll en Tanja Löwen (1 expert, 2 gevorderden, 1 beginner)



Trimdemonstratie en workshop door **Spaanse trimgoeroe**

Zaterdag 10 november komt Isabella Jane Doblas Jones uit Málaga naar Kamerik voor een demonstratie en workshop. Isabella is wereldwijd bekend om haar trimfinesses, vakwerk en creatieve styling van honden. Al vanaf haar 15e begon ze met dit werk en heeft ze van vele bekende artiesten hun hond mogen trimmen. En haar kennis brengt ze nu via demonstraties en workshops over aan vele trimmers.



Isabella geeft in de ochtend een demonstratie en in de middag verzorgt ze een workshop spiralen knippen of Asian model.

Kosten

Deelname aan de demonstratie én workshop kost € 95,- excl. btw. Lunch zit hierbij inbegrepen. Wel moet je voor de workshop je eigen materialen, dus ook je trimtafel, meenemen. Alleen deelnemen aan de demonstratie kan ook. De kosten hiervoor bedragen € 45,- excl. btw. Hier zit geen lunch bij. Ben je van plan om na de demonstratie niet deel te nemen aan de workshop, maar 's middags wel bij de workshop te blijven kijken, dan kun je natuurlijk gebruik maken van de lunch. Voor de lunch betaal je dan € 14,50 excl. btw.

Datum en locatie

Zaterdag 10 november bij Boerderij De Boerinn in Kamerik

Het programma ziet er als volgt uit:

09.00 – 09.30 uur ontvangst
09.30 – 12.00 uur demonstratie Isabella
12.00 – 13.00 uur lunch
13.00 – 13.30 uur ontvangst van gasten voor de workshop
13.30 – 16.00 uur workshop spiralen knippen of Asian model (eigen hond meenemen)
16.00 – 17.00 uur afsluitende borrel

Interesse? Meld je dan aan via www.abhb.nl.

Rectificatie

In de vorige editie van het TrimMagazine (nummer 3) is een foutje geslopen. Bij het artikel 'In het vak gerold' staat dat Annemiek Wolters eigenaresse is van 'Fiona's trimsalon'. Dat is niet juist: **Annemiek is eigenaresse van De 4 Pootjes.**



Events kalender

Raadpleeg altijd eerst de website of bel/mail de organisatie voordat je een evenement gaat bezoeken!

15 september

Sensei scharenparty

Trimsalon puik werk, Sliedrecht
Melany Stam

16 september

OKDV Clinicdag Schnauzer / Bouvier

Showroom OKDV, Oosterhout
info@okdv.nl

29-30 september

Groomania

Xpo Centre, Kortrijk, België
www.groomania.be

7 oktober

Open dag OKDV

Showroom OKDV, Oosterhout,
Nederland
www.okdv.nl

10 november

Trimdemonstratie en workshop spiralen knippen of Asian model

Door Spaanse trimgoeroe
Isabella Jane Doblas Jones.
Aanmelden via www.abhb.nl

12 november

Het starten van een eigen trimsalon

HKI Bunnik.
www.huisdierkennis.nl

18 november

Huisdier Kennis Dag 2018

(voorheen Huid en Vachtdag), Postillion
Hotel Bunnik.
www.huisdierkennis.nl

Hoera! geslaagd

De afgelopen maanden zijn er 49 mensen geslaagd
aan een van de ABHB-erkende opleidingen.
Iedereen van harte gefeliciteerd en welkom in de
fantastisch mooie en actieve trimmerswereld!

Huisdier Kennis Instituut Voorjaar 2018

Benoist, Mw. R.	Huizen
Bor-Vink, Mw.C.T.	Meerkerk
Croijmans-van den Elsen, Mw. R.M.J.M.	Helmond
Dijkstra, M.E.	Heerhugowaard
Duivenbode-van Meerendonk, Mw. C.H.M.J.J. van	Wietmarschen (DUI)
Hagenbeek, Mw. L.E.J.	Heerhugowaard
Heessels, Mw. N.L.	Tilburg
Janssen, Mw. N.A.C.	Wanssum
Klundert, Mw. V.A.M.W. van de	Tilburg
Kooter-Sloof, Mw. E.M. de	Hoevelaken
Lieshout, Mw. M.L.J.M. van	Rosmalen
Looyen, Mw. R.M.	Utrecht
Meijs-Pols, Mw. E.T.H.M.	Eindhoven
Metselaar-Nieuwenhuis, Mw. M.	Langweer
Peters, Mw. W.	Wijchen
Pluijgers, Mw. M.D.	Nijmegen
Pol, Mw. R. van de	Groesbeek
Ram, Mw. I.	Honselersdijk
Roël-Manniën, Mw. M.G.	Elsendorp
Sefrin-Kraan, Mw. A.J.M.	Gerscher (DUI)
Sengers, Mw. J.	Zeist
Timmermans, Mw. A.F.M.	Schijndel
Vollema, Mw. Y.P.	Maastricht
Vries, Mw. N. de	Amsterdam
Wielen, Mw. C.J.W. van der	Beuningen
Wind, Mw. R.R.	Sneek

Hondentrimopleiding.nl

Renee de Graaf	Hilversum
Stephanie Meurs	Kesteren
Marijke van Niejenhuis	Delfzijl
Agnes Fasse	Doetinchem
Dorine Ritzema	Epe
Gerlinda Wensink	Hattem
Richelle Prosz	Lonneker
Michelle Van der Wal-Bettonvil	Rosmalen
Joëlle Zijlemans	Uden
Janou Nissen	Wijchen
Frieda Siwabessy - van Cleef	Oss
Stephanie Ekhart-Kleizen	Hengelo
Kitty van Pinxteren	Grootebroek
Mikaela Baverma	Nieuwlande
Nelly de Vries	Werkendam
Geeske Bolt	Urk
Tahera Saleh	Rosmalen
Angela Vosmeer	Utrecht
Marissa den Brave	Assendelft
Audrey Humblet	Nederweert
Anita Ranzijn	Uitgeest
Hanneke Roos	Ruurlo
Sandra Kusters	Margraten

TRIMSALON & KLANTENBINDING

Klant- behoud hoe doe je dat?

Wat is de grootste *must have* voor trimmers? Nee, geen trimtafel, in hoogte verstelbaar bad, tondeuse, heel mooie schaar en zelfs geen trimsalon. Maar wat dan wel?

TEKST *Wendy Govers-van Thiel*

et antwoord: KLANTEN. Zonder klanten geen business en geen inkomsten. En eerlijk is eerlijk, ons vak is onze passie maar het is toch ook wel fijn als je aan het eind van de maand je hypotheek of huur kunt betalen en ook nog eens brood op tafel hebt. Daarom timmeren wij trimmers hard aan de

weg. We hebben de mooiste logo's, websites, visitekaartjes en flyers om rond te strooien en zijn uren kwijt aan onze Facebook- en Instagram-pagina's om zo veel mogelijk nieuwe klanten te krijgen. Maar is het niet net zo waardevol, of misschien nog wel waardevoller, om onze bestaande klanten tot klant te houden? Dat klinkt makkelijk, maar ik weet zeker dat ook jij je vaste klanten weleens vergeet waardoor je ze jou ook vergeten en, bewust of onbewust, overstappen naar een collega. En nee, dit ligt echt niet per se aan je knipwerk. Ongetwijfeld dat jij een echte vakspecialist bent die alleen maar topwerk aflevert, maar is dat genoeg voor jouw klanten?

Al brainstormend voor dit artikel over wat ik doe om mijn klanten te behouden bedacht ik dat ik wel wat hulp kon gebruiken om er een compleet overzicht van te maken. Waarop ik hét managementboek van 2014 'De wet van Snuf' van Jos Burgers maar weer eens uit de boekenkast heb getrokken. Niet dat ik een kast vol 'moeilijke' boeken heb staan maar deze leesbare managementboeken mochten niet ontbreken in mijn boekenkast. Ik kon mijn geluk dus ook niet op toen ik hoorde dat deze gezellige Brabander in oktober dit jaar een van de inspirerende sprekers is op de Dibevo University. Ik ben erbij! Maar dat terzijde. Maar goed, met behulp van Jos ga ik je leren hoe je je klanten kunt houden.

De wet van Snuf

We beginnen even bij het begin. Want hoewel deze titel ons trimmers aanspreekt, vraag je je vast af waarom een zakelijk boek zo'n 'luchtige' titel heeft. Jos woont met zijn vrouw Julia samen met hun meer dan leuke herplaatser Snuf. Wanneer Jos een lezing geeft, begint hij met de volgende vraag: 'Wie van de twee, Julia of Snuf, is altijd vrolijk wanneer ik thuiskom?' En ja, ondanks dat Julia het fijn vindt als Jos weer thuiskomt na zijn werkdag, is Snuf het allervrolijkst. Herkenbaar toch? Onze honden hebben nooit een off day en zijn altijd super happy als wij er weer zijn. Het maakt niet uit of we nu vijf minuten of vijf dagen weg zijn geweest. De tweede vraag die dan volgt is: 'Wie van de twee wordt, denkt



Onze focus ligt in veel gevallen op het dier. Logisch natuurlijk, maar dat dier moet wel gebracht worden door een mens

u, de hele dag door geknuffeld?' Geen antwoord nodig denk ik, dus door naar vraag 3: 'Is er volgens u een verband tussen het feit dat Snuf altijd vrolijk is en het feit dat zij heel vaak en stevig wordt geknuffeld?' Dat het verband geen toeval is lijkt me duidelijk, net zo duidelijk als waarom deze vrolijke titel prima past bij een managementboek.

Wat je geeft, krijg je terug

Een praktische tip. Maar verwerk jij dit principe ook bewust in je bedrijf? Denk hier maar eens over na. Wanneer je iets krijgt, voel je je verplicht om iets terug te geven. Dit principe kunnen wij prima gebruiken, bijvoorbeeld op de meer dan simpele manier door het sturen van een kaartje met kerst, dierendag of misschien wel de verjaardag van het huisdier. Welke dag je kiest is mij om het even, maar zorg er in ieder geval voor dat het zo waardevol mogelijk is voor je klanten, het

lieft ook gepersonaliseerd, gemeend en onverwacht. Ikzelf stuur bijvoorbeeld mijn klanten na het overlijden van hun huisdier een condoleancekaartje met een foto van hun eigen kat. Klanten verwachten dit allesbehalve en zijn blij verrast. Vaak volgt er nog een bedankje waarna ik zeker weet dat deze klant mij nooit meer vergeet, zeker bij me aanklopt wanneer er een nieuwe kat in huis komt en dat zij me blijft aanraden bij familie en vrienden. Een mooier wandelend visitekaartje kun je toch niet hebben?

Is geven niet voor sukkel?

Welnee, allesbehalve. Geven heeft zelfs meerdere voordelen. Geven heeft namelijk een direct effect, want je krijgt vaak iets terug. Ook bouw je met geven krediet op bij je klant waardoor fouten je eerder vergeven worden. En er ontstaat een positief beeld waardoor vervolg gedrag eerder positief wordt opgepakt.

Wat

Naast fysiek geven kun je ook aandacht geven. Want hoofdrede nummer 1 van een vertrekkende klant is gebrek aan aandacht. Wij trimmers zijn druk. Afspraken staan strak gepland en wij buffelen de hele dag maar keihard door. Hierdoor is er weinig tijd voor onze klanten die ook graag wat aandacht willen bij het halen of brengen van hun geliefde viervoeter, maar ook bij het maken van een afspraak. Onze focus ligt in veel gevallen op het dier. Logisch natuurlijk, maar dat dier moet wel gebracht worden door een mens. En voelt die mens zich niet begrepen, gehoord en gewaardeerd, dan is de kans groot dat zij dit bij een collega gaan zoeken. Wees daarom om te beginnen altijd vrolijk. Ben jij vrolijk, dan krijg je dat ook terug van je klanten. Toon echte interesse. Niet doen alsof je luistert en ondertussen je salon staan te poetsen. Luister echt en zorg dat je je klant hulp biedt. Natuurlijk doen wij dat allemaal. Wij leveren een dienst die onze klant van ons vraagt. Maar dat bedoel ik niet. Bied eens vrijblijvend en onverwachte hulp aan. Hoor je dat je klant met zijn handen in het haar zit vanwege dat ene bultje op de been van haar hond dat maar niet weg wil, stuur haar dan door naar de beste dierenarts die jij kent. Dit kost jou niets maar kan voor je klant van grote waarde zijn waardoor jij nog meer credits opbouwt.

De klant is koning

Een veelgehoorde uitspraak en helaas ook vaak waar, maar we hoeven natuurlijk niet over ons heen te laten lopen. Maar bedenk dat je een discussie met je klant zelden wint! Natuurlijk weet jij meer over je vak

je geeft krijg je terug

dan je klant, maar probeer je kwetsbaar op te stellen. Weet je iets niet? Geef dat dan ook toe en stuur je klant door. Het feit dat je dit toegeeft, maakt je voor je klant nog betrouwbaarder.

Nog een mooi voorbeeld uit de praktijk: een klant belt me met de vraag of ik het verharen van zijn kat op kan lossen. Ik kan lullen als Brugman dat ik het verharen nooit echt op kan lossen, maar hoe meer argumenten ik aandraag, hoe vastberadener de klant wordt dat hij echt bij mij een afspraak moet plannen. Bizar om steeds maar weer opnieuw te merken dat juist wanneer je een nadeel van je dienst noemt het meer vertrouwen wekt. Je bent immers supertransparant.

Klanten zijn net mensen, oh nee dat is weer een ander boek van Jos, maar het is echt zo. Klanten doen dingen die ons niet vreemd zijn. Zij durven je bijvoorbeeld zomaar te bellen met de mededeling dat ze morgen helemaal niet kunnen om 9 uur, terwijl die trimafspraken al weken geleden is vastgelegd in je propvolle agenda. Veroordeel zo'n vervelende klant niet meteen want zeg eens eerlijk, probeer je dat zelf ook niet bij de tandarts? Ik wel. Soms is het gewoonweg makkelijker om een afspraak te verschuiven, en vragen staat vrij. Vooruit, ik krijg ook niet altijd mijn zin, maar waardeer het des te meer als zij dan wel een keer een uitzondering kunnen maken. Wijk dus af en toe vooral af van je regels, maar zorg er wel voor dat je klant doorheeft dat je afwijkt. Je klant zal dan nog tevredener zijn. Zorg er wel voor dat je dit alleen doet bij de juiste klanten. Doe dit bijvoorbeeld bij een goede klant

of voor een klant waarbij je iets goed te maken hebt.

Het moet toch niet gekker worden

Ondanks alle bloed, zweet en tranen die jij in het trimmen van je klantjes steekt, halen sommige klanten gewoon het bloed onder je nagels vandaan. Vragen als: 'Kan het niet voor minder want je collega om de hoek vraagt maar € ... voor de trimbeurt van mijn Boomer?' Je zou ze toch... Maar bekijk het eens van de andere kant. Deze klant wil kennelijk wel graag bij jou blijven, anders had ze het niet eens gevraagd en was ze gewoon gegaan. Dus nee, geef niet klakkeloos toe, maar ga er wel met begrip mee om en toon respect. De kans is groot dat je haar later nog eens tegen komt, de wereld is klein. En wat denk je van deze situatie: de nieuwe trimmer valt toch tegen want ze trimt toch niet zoals jou, of de persoonlijke klik is er gewoon niet. Dan vergeef je haar toch zeker dit kleine

Geef niet klakkeloos toe, maar ga er wel met begrip mee om en toon respect

foutje, en mag ze weer bij je terugkomen. Zo'n klant is immers een fan voor het leven aangezien zij nu weet wat ze aan je heeft en bij een anders dus niet kan krijgen. En een mooie bijkomstigheid: vergevingsgezinde mensen zijn tevredener en fysiek gezonder, dat kunnen wij trimmers hard gebruiken!

En? Is dat houden van klanten toch wel een aandachtspuntje voor je? Ik daag je uit om er eens een tijdje extra aandacht in te steken en te kijken wat eruit komt. Smaakt dit artikel naar meer en wil je het echt goed op gaan pakken? Werp dan eens een blik op de collectie boeken van Jos of kom er gezellig bij zitten tijdens de lezing op Dibevo University (dibevo.nl/university). 🐾



1

De bouvier
maakt een
indruk van
kracht



RASARTIKEL

De bouvier

De bouvier is een hondenras dat oorspronkelijk uit België komt. Hij staat ook bekend onder de naam Vlaamse koehond of – in het Frans – ‘Bouvier des Flandres’. De bouvier werd vroeger gebruikt als veedrijver en als trek- of karhond op boerderijen. Nu worden ze vaak ingezet als politiehond, maar ook als huisdier gehouden.

TEKST *Veronique Steenbergen* | FOTO'S *Laura Loeve, Sierra Design Fotografie*

Het lichaam van de bouvier heeft een kort, gedrongen en krachtig voorkomen. De lichaamslengte moet ongeveer gelijk zijn aan de schofthoogte. De schofthoogte voor een teef ligt tussen de 59 en 65 cm; voor een reu tussen de 62 en 68 cm. De oren zijn hoog aangezet, boven de ooglijn en de oorschelp neerhangend. De klapvouw mag niet hoger komen dan het schedeldak. De staart is relatief hoog aangezet maar in het verlengde van de ruggengraat. De verhouding schedellengte tot de snuitlengte is ongeveer 3:2.

Bouviërs zijn er in meerdere kleuren. Ze horen van licht gestroomd tot donker gestroomd te zijn. Maar er bestaan ook zwarte en blonde varianten. Blond is een niet erkende kleur en zwart mag niet de voorkeur hebben ten opzichte van een gestroomde bouvier.

1 Vacht

De vacht van de bouvier is weelderig. Het dekhaar vormt met het dichte onderhaar een beschuttende bekleding, aangepast aan het vaak plotseling veranderende weer van het gebied waar het ras oorspronkelijk vandaan komt. Het haar moet ruig aanvoelen, droog en dof ogen, en niet te lang en niet te kort zijn. Het is licht warrelig, zonder wollig of gekruld te zijn. Op de schedel is het haar kort. Zeer kort zelfs op de buitenkant van de oren. Het haar is hard en krassend op de bovenrug. Snor en baard zijn goed gevuld.

Materiaal

Te beginnen met een slickerbrush de gehele bouvier uitkammen. Vervolgens nakammen met de poedelkam of grote kam. Rechte schaar, effileerschaar, tondeuse. Scheerkoppen: 1,5 mm of 3 mm.

Plukken

Vandaag de dag wordt de bouvier nog maar weinig geplukt, maar het komt nog wel voor. Als er al geplukt wordt, is het vaak de rug. Een enkele bouvier wordt nog helemaal geplukt.

Knippen

De bouvier hoort kort en gedrongen te zijn, de ledematen sterk en goed gespierd. De bouvier maakt een indruk van kracht, maar zonder plompheid. Dit kunnen we creëren door een vlakke en brede rug, een vlakke kont en een korte borst.



2 Rug

De rug beginnen we met het knippen vanaf de schouders tot aan de staart. Dit wordt vlak geknipt: zo'n 10 tot 15 cm breed zodat er een vierkante bouw op komt. Alsof het een tafeltje is. Daarna overlopend naar het lichaam en de poten. In de rasstandaard staat dat er 6 cm vacht op hoort te staan. Hoewel bij de meeste showhonden dit zeker niet het geval is, wil een huishondeigenaar dit zeker ook niet. Dus creëer een vlakke rug van schouder tot staart. Elke lengte is hierin mogelijk. Richting de staartaanzet is de vacht vaak slechts 2 cm lang.



3/4 Kont en achterpoten

De kont wordt kort geknipt: er staat slechts een paar millimeter vacht op. De schaar zet je vlak op de kont en in deze lijn word de kont kort geknipt (**foto 3**). Hierdoor ontstaat een geknipt vierkant op de kont. Knip naar boven toe richting de staart, maar ook richting de poten, maar pas nadat de onderkant van de poot inclusief hak geknipt is.

De hak hoort recht te staan (**foto 4**). Vanaf de kont wordt de vacht weggeknipt richting de hak. Hierdoor ontstaat er een mooie hoeking. De rest van de poot word aangesloten op de ruglijn. Knip niet te rond! De bouvier hoort breed en vierkant te zijn.

De voeten zijn kort rond en compact. De voeten worden gelijkgeknipt met de teennagels. De haren die de grond raken, worden kort geknipt alsof ze zweven. Zet je schaar schuin zodat je eronder kunt knippen maar niet in de voetzolen kunt knippen, en ook de poot niet qua breedte kan verknippen. De voeten geven aan hoe breed de poten worden.



De staart van een bouvier wordt in een *halve maan* geknipt



Staart

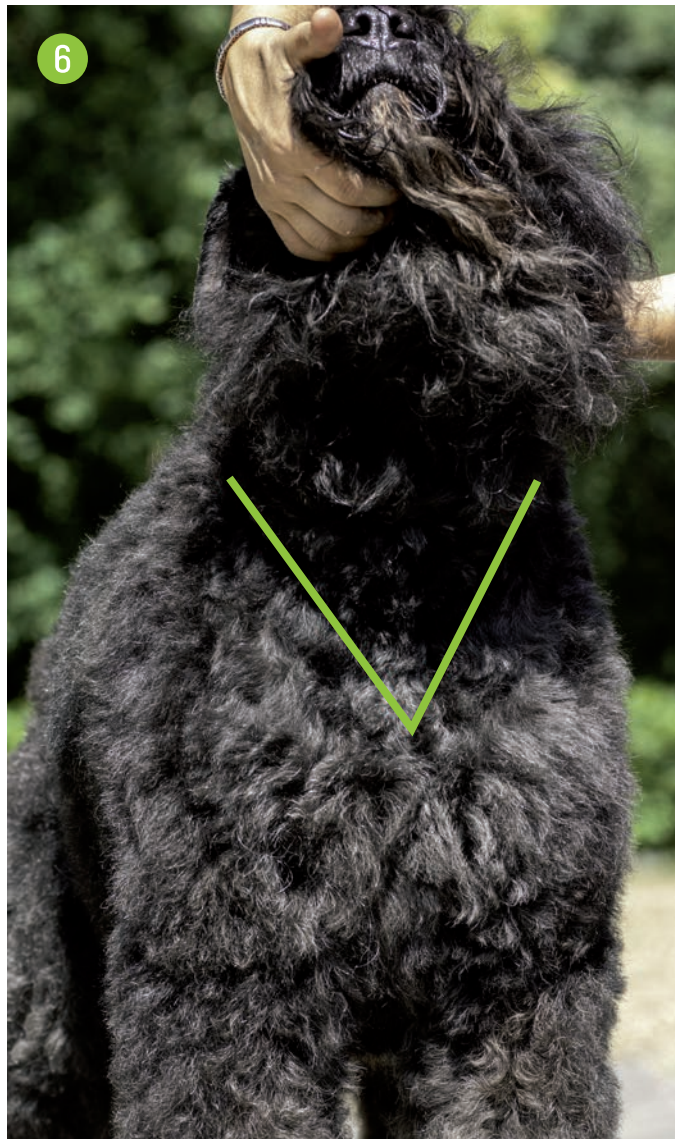
De staart wordt in een halve maan geknipt. Zie ook de foto van de kont of de gehele foto die al eerder getoond is. De bovenkant van de staart mag kort gezet worden: circa 1 cm erop. Nadat de staart in een halve maan geknipt is, doe je de staart omhoog en laat je de bovenkant met de halve maan netjes in elkaar overlopen.

5 Buiklijn / lijf

De buiklijn stijgt vanaf de onderborst zeer licht naar de buik toe, die weinig opgetrokken is. Bij de showhonden is de buiklijn vaak wat vlakker geknipt (rond de 10 cm breed). Knip daarna het lijf op de gewenste lengte. Houd er rekening mee dat een bouvier mooi vierkant is. Het lijf sluit mooi aan van de buiklijn naar de ruglijn in een lichte bolling (foto 5).

6 Borst

De borst hoort breed en goed diep tot aan de ellebogen te zijn. Begin bij het borstbeen een V (zoals op de foto aangegeven) naar de nek te knippen. Hier mag kort geknipt worden tot slechts een paar mm vacht. Vanuit hier knip je de vacht mooi rond richting de voorpoten. Zie ook de algehele foto van de bouvier. Zorg voor aansluiting van de borst richting de schouders overlopend naar het lichaam. De borst mag breder zijn dan het lichaam maar loopt wel mooi in elkaar over (foto 6).



7 Kop

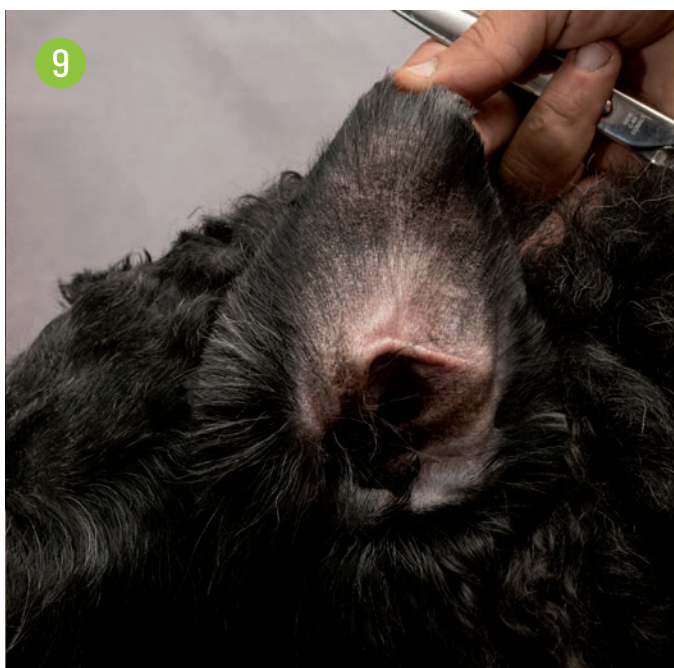
De kop heeft een massief voorkomen, die versterkt wordt door de baard en snor. De schedel is vlak en iets minder breed dan lang. De schedel wordt op 1,5 mm tot 3 mm geschoren. Beginnend bij de overgang van de neusbrug naar de schedel. Begin op dit punt dan richting de oren beide kanten op. Hierdoor ontstaat een vlakke en brede schedel in een V-vorm. Let op dat de tondeuse vlak op de schedel blijft zodat je niet te ver kunt doorscheren. Ook voel je de knobbel aan het einde van de schedel die overgaat naar de nek. Dit is de leidraad om niet verder dan deze knobbel te scheren. De groene lijn op de foto geeft aan tot waar er geschoren moet worden (foto 7).





Zorg dat je je vingers op de rand van de oren houdt om te voorkomen dat je in het oor knipt

8/9/10



Oren

Ook de oren worden kort geschoren met de 1,5 tot 3 mm (**foto 8 en 9**). Dat geldt voor zowel de buitenkant als de binnenkant van het oor. Daarna de oorrand netjes knippen. Zorg dat je je vingers op de rand van de oren houdt om te voorkomen dat je in het oor knipt. Kam de haren van de kop allemaal naar de neus toe. Alles wat uitsteekt bij de neus wordt op hoogte van de neus geknipt. Om de ogen te kunnen zien, zet je je effileerschaar met de haarrichting mee. Zet twee knippen en kammen en herhaal dit totdat de ogen naar wens te zien zijn (**foto 10**).

Kam de haren van de kop allemaal naar voren. De haren die voor de neus uitsteken, knip je eraf. Effileer de snor netjes bij. Knip daarna de kopbehaarung naar wens korter in een mooi rond model. Je kunt er ook voor kiezen om de kopbehaarung met de effileerschaar uit te dunnen.



Nek

De nekharen worden aangesloten van de schedel op de ruglijn. Dus vanaf de schedel de haren goed omhoog kammen. En vanaf de knobbel van de schedel naar het punt knippen waar je begonnen bent bij de schouders en de ruglijn. Hierdoor ontstaat er een mooie toplijn. De zijkant van de nek worden aangesloten op de borst en de zijkanten van het lichaam. Geleidelijk wordt het breder naar de schouders toe.

Voorpoten

Een bouvier staat recht op de voorpoten. Ze moeten zowel van opzij als van voren gezien volkomen recht zijn en loodrecht op de grond en in verhouding met de achterpoten staan. Zie de uitleg bij de achterpoten die ook betrekking heeft op de voorvoeten (**foto 5**). 🐾



VAKOPLEIDING HONDENTRIMMEN

Met de Vakopleiding Honden-toiletteren die door het Huisdier Kennis Instituut al ruim 50 jaar wordt gegeven legt u de basis voor een perfecte beroepsuitoefening. Tijdens deze basisopleiding komen alle zaken aan de orde die u in de dagelijkse praktijk van een trimsalon kunt tegenkomen.

MASTERCLASSES

(SPECIALISATIECURSUSSEN)

- Cairn Terrier
- Hoogbenige Terrier
- Poedel
- Spaniels
- West Highland Whiter Terrier
- Maltezer

Met deze driedaagse Masterclasses kunt u zich écht specialiseren in een bepaald ras.

VRAAG VOOR MEER INFORMATIE
DE SPECIALE BROCHURE
MASTERCLASSES AAN
(030-6567200).

**Huisdier
Kennis Instituut**
Opleidingen • Trainingen • Examen

Regulierenring 13-a • Postbus 119 • 3980 CC Bunnik • T. 030-65 67 200 • Fax 030-65 61 974 • www.huisdierkennis.nl • infohuisdierkennis.nl



5 L

voor slechts

€ 40.50

BTW exclusief

Hownd Professional

25:1 CONCENTRATE CONDITIONING SHAMPOO



exclusief via

www.groomer.be



SENSEI
SHEAR SYSTEMS

IEDEREEN WELKOM

mastersharpeners

www.senseinederland.nl

ABHB-LID AAN
HET WOORD

Janie
Grabijn-van
Noord

In het vak gerold

Hoe komen mensen erbij om een trimsalon te beginnen? Hoe zijn ze in het vak gerold? In deze aflevering laten we Janie Grabijn-van Noord aan het woord, eigenaar van Poedeltrimsalon De Karseknip.

TEKST EN FOTO'S *Janie Grabijn-van Noord*

Ik ben Janie Grabijn-van Noord van Poedeltrimsalon De Karseknip, 46 jaar oud en inmiddels 18 jaar getrouwd met Pieter Grabijn. We hebben samen een dochter van 18 en twee zonen van 16 jaar. Verder hebben we twee grote zwarte poedels en twee toypoedels; een abrikoos en een harlekijn, allemaal teefjes.

Ik heb een heleboel hobby's zoals tekenen, breien, vintage jurkjes, mooi papier, mooi servies. Honden borstelen (mijn eigen poedels thuis op een kleedje), door Amsterdam fietsen met m'n bakfiets vol poedels en mijn tuin en dan vooral de rozen. Een gezamenlijke gezinshobby is het op pad gaan met onze VW-busjes.

Hoe het begon

Mijn man en ik kochten tien jaar geleden twee grote poedels uit het 'per ongeluk-nest' bij Marie Herder. Ik wilde ze zelf leren trimmen en deed dat met een trimschema en een tondeuse met opzetkammen; gewoon in de keuken. Dat gaf natuurlijk een

bende en het resultaat werd nooit zoals op de foto's. Mijn oma was net overleden en alle vier de kleinkinderen kregen een geldbedrag. Daarvan heb ik de trimopleiding bij het HKI betaald en mijn eerste trimgereedschap gekocht. Van mijn vader wilde ik een garage huren maar hij bouwde meteen een trimsalon voor mij naast het kantoor van de dierenwinkel.

Ik had van jongs af aan altijd hard gewerkt in ons familiebedrijf, van Noord's Dierenvoerders in Amstelveen, en dat zowel op de markt als in de winkel.

Voor dat bedrijf (in eigendom van mijn broer en vader) doe ik nog altijd de debiteuren/crediteuren- en financiële administratie.

De salon

In de salon heb ik een elektrische tafel en een uitklaptafel. Mijn dochter kan super een poedel voorwerken dus als zij me af en toe helpt, werkt ze aan de reservetafel. De tweelingjongens kunnen trouwens eveneens poedels wassen en drogen en ze springen dan ook heel af en toe bij. Zelfs mijn moeder kan (nu ze zelf een dwergpoedel heeft) in noodgevallen weleens een poedel voor mij voorwerken.



In principe werk ik dus alleen en doe ik alleen poedels. De keus voor kniphonden leek mij ideaal 'voor als ik later oud was', maar ik heb dat versneld ingevoerd toen ik een nekhernia kreeg en artrose in mijn rug. Last van mijn ellebogen heeft ervoor gezorgd dat ik geen plukhonden meer doe. Ik had zo veel last van lichamelijke kwaaltjes dat ik eigenlijk nog iets naast het trimmen zocht dat minder belastend was.

Barberbus

Toen mijn man zijn baard ging laten staan ben ik daarom naar de Barber School in Amsterdam gegaan. Ik heb daar in een jaar de opleiding gedaan voor barbier, om het hele gelaat van de heer te leren verzorgen. Ik kocht een Volkswagenbus die mijn man verbouwde tot 'Jaans barberbus'. Sinds januari 2016 werk ik af en toe in de weekeinden als barbier op Volkswagen-evenementen.

Voor het herenvak heb ik ook drie cursussen bij Schorem in Rotterdam gevolgd. Voor het trimvak heb ik naast mijn stages bij Ilse Frenk-Kleton altijd veel workshops gedaan en meegedaan aan trimwedstrijden. Het bleek al gauw dat ik examenvrees had en stopte met knippen als er iemand op mijn vingers keek. Daar moest ik dus mee aan de gang. In de trimsalon kijkt er niemand naar mijn handen maar in de barberbus wel, dus ik ben blij dat ik er geen last meer van heb.

Pauze houden

Op maandag neem ik tegenwoordig vrij. Dat is heerlijk na een weekend werken in de barberbus en ik rommel dan lekker in en om mijn huis. Op dinsdag en woensdag doe ik de administratie voor de dierenwinkel met in de middag weleens een poedel. Zo wissel ik verschillende werkzaamheden af.

Donderdag en vrijdag knip ik poedels, de eerste komt om 8.00 uur, de tweede om 9.30 uur. In de middag de eerste om 12.30 uur en de tweede om 14.00 uur.

In het herenvak heb ik geleerd pauzes te houden, dat deed ik tijdens het trimmen nooit, ik at en dronk niks in de salon. Bizar eigenlijk hè? Nu drink ik in plaats van koude koffie met haren, een lekker warm bakkie met mijn moeder die naast de salon woont.

Geen pokerface

Voor een toypoedel reken ik 65 euro, een dwerg 70 euro, een middenslag 80 euro en een grote poedel 110 euro, maar dan

komen ze elke vijf, zes of zeven weken. Uitstellen is +10 euro en niet goed geborsteld is 15 euro extra. De borstel-les is gratis. Langer dan twaalf weken wegblijven is niet mogelijk in mijn salon. Aan ontklitten doe ik niet, dan scheer ik gewoon onder de klitten door. "Ik ben geen poedeltrimster geworden om je poedel pijn te doen maar omdat ik zoveel van ze hou", zeg ik dan tegen mijn klant



en dan doe ik het nog een keer voor. Ik heb geen pokerface dus je ziet aan mij erg goed of ik de pest in heb. Je kan me niet kwader krijgen dan door gewoon je poedel niet te borstelen.

De lekkerste shampoos en crèmejes koop ik van PSH, Pet's Show Hairdresser bij Easy Groom. Ik ben dol op die shampoos en de geurtjes en wat het met de vacht doet. Mijn lievelingscharen zijn van Power and Working Scissors.

Trends

Wat ik verontrustend vind in ons beroep is de trend om je poedel te laten verwilderen zoals de influencers op Instagram doen en

"Ik had van jongs af aan altijd hard gewerkt in ons familiebedrijf"

BN-ers posten op social media. Dat zijn dus ook de types die het trimmen uitstellen en dan vrolijk na twaalf weken komen aanwaaien. Of je even hun poedel uit de klit wil halen en een piep klein stukje

eraf kunt knippen omdat ze midden in een shoot zitten of tv opname. Ik neem afscheid van klanten die dat ook willen. Als ze toch bij mij in de salon blijven dan leer ik ze hoe te borstelen en moeten ze om de zes weken komen.

De laatste workshop die ik heb gevolgd was 'Blijven trimmen' in juli van dit jaar. Die werd gegeven door fysiotherapeut Shivofit. De laatste trimwedstijd waar ik aan mee heb gedaan was in april 2017 van de IGA. Dus niet meer zo regelmatig als in het begin, maar toch nog zo af en toe.

Toekomst

Over tien jaar hoop ik nog steeds te trimmen, misschien wel alleen toypoedels en dwergen. Ik heb dan mijn eigen grote poedels natuurlijk niet meer. Begin dit jaar ging er voor het eerst een poedel dood uit mijn klantenbestand. Ik had wel even het gevoel dat ik het verkeerde vak had gekozen, wat vond ik dat verdrietig.

Ik kan niet kiezen tussen mijn drie werkzaamheden en eigenlijk hoef ik dat ook niet van mezelf. De afwisseling werkt erg goed voor mij! 🐾



HondZakelijk

Marleen van Baal schrijft sinds begin van dit jaar haar artikelen vanuit HondZakelijk, als coach voor hondenprofessionals. Kijk voor meer informatie op facebook.com/hondzakelijk of stuur Marleen een e-mail via marleen@hondzakelijk.nl.

Durven we de klant op de man af te vragen wat hij of zij van onze werkwijze vindt?



KLANTENBINDING

Durftevragen

Zijn jouw klanten tevreden over jouw diensten? Ik weet vrijwel zeker dat merendeel van jullie nu denkt: “Nou, ze blijven komen en dat is een goed teken!” En dat is het ook, maar weet je ook of ze daadwerkelijk tevreden zijn? Of ze bewust kiezen voor jou en jouw bedrijf?

TEKST *Marleen van Baal*

Klanten komen om meerdere redenen graag bij je terug. Je hoopt dat ze voor je kiezen vanwege de geleverde kwaliteit. Omdat je klantgericht en klantvriendelijk bent. En omdat je oog hebt voor het welzijn van hun geliefde dier. Maar er zijn veel meer redenen waarom klanten bij jou terugkomen en deze redenen zijn vaak een stuk praktischer dan we denken. Wat denk je van de prijs: je bent goedkoper dan anderen. De reisafstand: je zit vlakbij. Het gemak: ze komen tenslotte al jaren bij jou dus waarom zouden ze ergens anders naar toe gaan? En misschien wel jouw grote flexibiliteit: je zegt nooit ‘nee’ als men last minute een behandeling wenst en dat maakt het wel heel aantrekkelijk om bij jou te blijven.

Mening vragen

Elke klant heeft een eigen reden, maar jij weet waarschijnlijk niet wie welke reden hij heeft. Sterker nog: je kunt het niet weten als je het nooit expliciet gevraagd hebt. En daar zit gelijk ook het struikelblok, want durven we het wel te vragen? Durven we de klant op de man af te vragen wat hij of zij van onze werkwijze vindt? En dan niet met de gesloten vraag: bent u tevreden? Maar met vragen waarmee we informatie krijgen over alle facetten van onze dienstverlening.

Voor veel ondernemers is het best een stap om klanten om hun mening te vragen. Je stelt je namelijk behoorlijk kwetsbaar op.

Door te vragen wat men van jouw diensten en geleverde kwaliteit vindt, bestaat de kans dat er kritisch wordt gereageerd. En dat is ongemakkelijk. Soms zelfs pijnlijk. Zeker als je met ziel en zaligheid je bedrijf runt en zo je best doet om het meer dan goed te doen!

Evalueren en verbeteren

En toch...toch adviseer ik iedereen om het wel te doen. Evalueer jouw diensten met regelmaat. Vraag jouw klanten om feedback. Eén manier is een standaardformulier met een paar open vragen, die je aan je klanten voorlegt. Vraag hen wat ze vinden van jouw diensten en werkwijze. Hoe ze jouw locatie ervaren in de breedste zin, dus werkruimte, wachtruimte en bereikbaarheid. Vraag hen waarom ze bij jou klant zijn.

Hoe spannend het ook zal zijn, nodig je klanten zeker uit om verbeterpunten op te schrijven! Hun tips voor verbeteringen zijn voor jou eigenlijk nog waardevoller dan hun complimenten. Want met goede tips kun jij jouw dienstverlening verbeteren. Zaken die jij wellicht over het hoofd ziet, kunnen net een punt zijn waarmee jij ook voor potentiële klanten het verschil kunt maken.

Persoonlijk gesprek

Wil je van de evaluatie ook echt een klantenbindende factor maken? Kies dan voor een persoonlijk gesprek. Neem de tijd om de vragen op het formulier samen met de klant door te nemen en reageer open op hun feedback. Door echt met je klant in gesprek te gaan maak je een waardevol

verschil.

Wat levert het jou nog meer op om je klanten om feedback te vragen? Veel klanten waarderen het enorm dat jij hen om hun mening vraagt. Ze voelen zich extra gezien en je vergroot daarmee hun betrokkenheid bij jouw bedrijf. Zij zullen jouw ambassadeurs worden. Als ze positief zijn over jouw dienstverlening, worden ze zich dat nog meer bewust als jij hier met hen over praat. De kans dat ze jouw naam vervolgens noemen en jouw bedrijf promoten, wordt groter. En dat ze graag klant blijven, is een ding dat zeker is!

Vraag om recensies

Durf je nog een stapje verder te gaan? Vraag of je hun positieve reacties mag gebruiken in reclame-uitingen op je website of op social media. Korte quotes over jouw werkwijze geven op een luchtige manier veel informatie. En als je al deze drempels hebt genomen, kun je ook de laatste stap nog zetten: Vraag je klanten een positieve recensie op je Facebookpagina te plaatsen! Zodra mensen een positieve recensie lezen, zal jouw naam ook bij hen blijven ‘hangen’.

Waarschijnlijk zit je nu te knikken, want het is zo logisch allemaal, maar voel je tegelijkertijd weerstand om het daadwerkelijk te gaan doen. Ik daag je daarom uit: stap over die drempels heen en ‘durf te vragen!’ En als je dat gedaan hebt, mail mij dan jouw ervaringen en wat deze actie jou heeft opgeleverd. Ook als er HondZakelijke vragen bij je opkomen naar aanleiding van deze actie, kun je die gelijk in je mail aan mij stellen. Iedereen krijgt antwoord, inclusief HondZakelijke tips! 🐾

A brown and white dog, possibly a Nova Scotia Duck Tolling Retriever, is sitting on a lush green lawn. The dog is looking up and to the right, with its mouth slightly open, showing its teeth. A human hand is reaching in from the right, holding the dog's front paw. The background features a large tree with green leaves and a clear blue sky. The text "Voetzolen vragen om verzorging" is overlaid on the image in a white serif font, with "om verzorging" in a cursive script.

Voetzolen vragen
om *verzorging*

Heb je er wel eens bij stilgestaan hoe belangrijk de voeten van een hond zijn? Ze zijn natuurlijk in de eerste plaats bedoeld om op te lopen, maar ze hebben nog veel meer functies. Wat zijn die functies dan?

TEKST *Els Tuerlinckx*



1

Voeten dienen als **schokdemper** om de botten en gewrichten te beschermen tegen schokken.

2

Voeten maken het mogelijk om te lopen bij **extreme weersomstandigheden** en op een ruwe ondergrond.

3

Het diepere weefsel van de poten wordt tegen beschadiging beschermd door voeten.

Reden genoeg dus om goed voor de voeten van een hond te zorgen:

- * De **zoolkussens** van honden hebben veel te verduren in verschillende weersomstandigheden. Denk aan warmte, vocht, sneeuw, ijs en kou.
- * De poten zelf worden ook blootgesteld aan **extreme belastingen**. Dit kan problemen met de zoolkussens geven.
- * Het komt regelmatig voor dat een hond **een nagel scheurt** of dat er een verwonding aan een zoolkussentje ontstaat.
- * Voetzolen kunnen **verbranden**: heet asfalt of zand kan de oorzaak zijn van pijn door verbranding van voetzooltjes. Blaren, roodheid en gescheurde voetzooltjes zijn het gevolg van verbranding.
- * Op **hard gevroren paden** kunnen scherpe randjes ontstaan die wondjes aan de voetzolen kunnen veroorzaken.
- * Voetzolen kunnen eveneens beschadigd raken door het **veelvuldig lopen** op ruwe ondergrond.
- * **Sneeuw** klontert aan lange haren rondom de voeten en tussen de zoolkussentjes. Honden hebben er last van en gaan vaak heel heftig aan hun poten kauwen, waardoor irritatie ontstaat.
- * Een **voetmassage** stimuleert de doorbloeding en werkt ontspannend. Begin met het masseren van de voetzolen en ga daarna door met de ruimte tussen de tenen.
- * **Strooizout** of **pekkel** kan de voetzolen aantasten. Als er wondjes zijn op de voetzolen doet het ook nog eens heel erg pijn. Honden likken zich vaak schoon na het wandelen en krijgen daarmee een grote hoeveelheid zout binnen. Zeer ongezond! Spoel na een wandeling de poten af en dep ze droog.
- * Heeft de hond **droge voetzolen**, gebruik dan een speciale voetzoolbalsem om te voorkomen dat er pijnlijke kloven of wondjes ontstaan. Kies voor een product dat speciaal voor honden is bedoeld. (bijvoorbeeld Hemp by Hownd Skin, Nose and Paw Balm). Producten voor mensen kunnen de huid van de voetzooltjes te zacht maken.
- * **Zout zeewater** kan de voetzoolkussentjes irriteren.
- * Ten slotte: honden met **roze zoolkussentjes** hebben sneller last van irritatie, ontstekingen of wondjes, omdat de huid (eeltlaag) dunner is. Geef bij deze honden extra aandacht aan de voetzolen. 🐾

COLUMN

Ode aan de kattentrimmer

Esja Heubacher

En dan zit je 's avonds aan een bak koffie even je dag te overdenken. En dan vraag je je af waarom je in hemelsnaam ooit gedacht had dat je het leuk zou vinden om katten te trimmen.

Ik had er die dag drie: twee Maine Coons en een Brit. De Coons, van één eigenaar, zijn als eerste aan de beurt. Onder begeleiding van een flinke aria komen ze de salon in. Eén Coon is al duidelijk niet in zijn hum. Het is een nieuwe klant. "Ja dat doet hij al vanaf dat ik hem in de mand stop." Mand is dus een negatieve plek. Die heeft al aardig wat spanning opgebouwd onderweg. Als een stijve pannenkoek die een dag open op het aanrecht heeft gelegen, ligt hij onder in zijn mand geplakt.

De salon ruikt naar 'blijde kat uit een flesje'. "Durf je hem zelf te vangen als hij eruit is en echt boos wordt?" "Oh ja, dat is geen probleem", zegt de klant. Hij hoeft er niet zo nodig uit, maar met het deurtje open heeft hij meer gevoel dat hij controle over de situatie heeft en kan hij hopelijk wat stress van de reis kwijtraken voor we beginnen. Zijn maatje is een stuk rustiger. We beginnen met hem.

Een middelgrote Maine Coon met een vettig piekerige vacht. Er moeten wel wat viltklitten worden verwijderd. Ik trim volgens de niet invasieve methode. Er wordt alleen behandeld wat nodig is met zo min mogelijk stress. Met een prachtig hardcore punkkapsel is hij klaar. De flanken, een stuk borst en de buik kaal; de rest kon goed worden ontklit met een borstel. Waren ze allemaal maar zo.

Dan mag zijn vriendje die inmiddels een klein beetje bedaard is. Hij is uit de mand gekomen en ligt (iets minder platgedrukt) onder het bad. Overigens de enige lastige plek. Maar juist daarom natuurlijk zo aantrekkelijk om onder te kruipen. Het valt mee hem eronder vandaan te halen, maar is één bonk spanning. Nu alles uit de kast wat kattentrimmen tot een vak maakt. Ik leg mijn hand op zijn rug zodat ik contact heb, maar oefen maar minimale druk uit. Ik praat met de eigenaar over zijn gedrag en koetjes en kalfjes. Voor mij de manier om de spanning van de kat niet over te nemen. Tot mijn genoegen vind ik maar enkele klitjes. We kletsen ons door de behandeling heen. Twee keer moet ik toch even wegduiken. En net voor de tikkende tijdbom echt explodeert, is hij klaar. Rustig zet ik de mand op tafel en laat de

druk op zijn rug los. Hij loopt rustig, maar wel laag op zijn poten zijn mand in. De klant is zeer tevreden. Het was allemaal zo rustig gegaan. De lunch is wel verdiend. Voor het middagprogramma heb ik nog een kat staan. Een veel te dikke, grumpy korthaar Brit die vaker komt. Zijn vrouwtje kan hem niet kammen en door zijn overgewicht kan hij ook zichzelf niet goed onderhouden. Ik verdenk hem van mogelijk (beginnende) artrose. Ze gaan er bij de volgende controle naar laten kijken. Hij komt zo'n beetje elke vier maanden. Voor zijn vacht zou een tussentijdse behandeling de voorkeur hebben, maar omdat het zo moeilijk is hem te behandelen, komt hij alleen als het weer nodig is. De ene keer kan ik hem zonder scheren behandelen, maar soms is dat ook geen optie.

Vandaag hebben we een keuze. Zijn vacht zit wel weer dicht op elkaar, met hier en daar een vetstekel. Ab is een kater waarbij het niet uitmaakt hoe rustig je hem benadert. Hij wil het gewoon niet. Het is evenredig of je hem gewoon ongegeneerd vastpakt of dat je heel vriendelijk tegen hem praat. Toch probeer ik de behandeling altijd positief te houden, maar hij laat zich niet verleiden. Angstig is hij zeker niet. Hij gaat vol zelfvertrouwen midden op de trimtafel zitten en kijkt me met een typische Britten-blik verwaand en arrogant aan. Ik mag hem aaien. Ik voel me vereerd. Ik poeder hem flink in en borstel zijn vettige, dichtbepakte vacht uit. Bossen haar die in het vet gevangen zaten, beginnen los te laten. Twee stekels moet ik er toch uitscheren. Die willen met poeder niet ontvetten.

Zijn gedrag verandert tijdens de behandeling nooit echt. Maar garantie dat hij dan niet af

en toe ineens explodeert, heb je niet. Het is bij hem ook erg moeilijk om volledig ontspannen te blijven. Voetjes aan de grond en blijven ademen.

Tot twee keer toe explodeert hij en valt dan terug in zijn statische gedrag. De baas is weer gelukkig en maakt vast een nieuwe afspraak voor over acht weken. Omdat het nu meeviel hopen we dat we dit vast kunnen houden. Ik maak de salon schoon. Ik voel hoeveel energie ik kwijt ben geraakt. Het is met katten niet zozeer de lichamelijke inspanning, maar het geestelijk rustig blijven. Een kat pakt onrust zo makkelijk op. Ik heb enorm respect voor de trimmers die alleen maar katten doen. Ze moeten ergens een gave hebben. Ik groet ze bij deze met veel respect.

Er komen gelukkig ook wel makkelijke katten in de salon, maar twee draken op een dag is voor mij te veel. Dat de klanten tevreden tot zeer tevreden waren, maakt een hoop goed. En ben ook trots op het resultaat dat ik boek met de katten, maar een salon met alleen maar katten is voor mij geen optie! 🐾



A close-up portrait of a long-haired brown dog, possibly a Weimaraner, against a solid pink background. The dog's long, wavy fur is a rich brown color. Its eyes are dark and focused forward. Its pink tongue is curled over its black nose, a playful or curious expression. The lighting is soft and even, highlighting the texture of the fur.

Honden zijn
van nature altijd
op zoek naar
balans

HOND EN COMMUNICATIE

Kalmerende signalen bij HONDEN

Sinds in 1996 het boek 'Kalmerende Signalen' van de Noorse hondentrainer Turid Rugaas uitkwam, zijn steeds meer mensen aan de slag gegaan op basis van haar revolutionaire inzichten. Voor deze tijd zagen we vaak pas echte communicatie van onze honden bij de 'afstandsvergrotenende signalen', zoals haren overeind zetten, grommen en tanden laten zien. Maar wat zijn nou die kalmerende signalen, en waarom zijn ze zo belangrijk om te herkennen?

TEKST Barbara van Oirschot

Kalmerende signalen zijn de (subtiele) gedragingen die een hond laat zien om een aankomend conflict te voorkomen of af te zwakken, en daarmee de spanning te verlagen van zowel zichzelf als de individuen om hem heen.

Hond en balans

Honden zijn van nature altijd op zoek naar balans. Dit is het meest nuttige voor het voortbestaan van de soort. Door allerlei inmenging van de mens bezitten huishonden tegenwoordig heel vaak die vaardigheden niet meer, of krijgen ze de kans niet. Een heel duidelijk voorbeeld is dat een groot aantal honden uitvalt aan de lijn, maar als ze eenmaal los zijn, is er meestal geen probleem meer. Hoe gaat dit dan in zijn werk? Een voorbeeld dat veel mensen zullen herkennen:

We lopen op de stoep met onze hond aan de lijn. In de verte komt een andere eigenaar met hond in tegengestelde

richting aangelopen. Gemiddeld genomen zullen beide eigenaren recht op elkaar aflopen, in de veronderstelling dat hun hond goed met andere honden kan opschieten en wellicht goed luistert naar het commando 'volg'. De honden daarentegen ervaren deze rechtstreekse benadering als een onbeleefde vorm van toenadering. Denk maar eens aan twee honden die elkaar op een open veld benaderen: vaak rennen ze naar elkaar toe, tot een bepaalde afstand. Dan gaan ze wat om elkaar heen lopen, proberend elkaars achterkant te ruiken. In de tussentijd doet er eentje een plas, de ander snuffelt ogenschijnlijk onnodig aan de grond, kijkt een keertje om naar het baasje of iets anders, of tilt een voorpootje op. Langzaam maar zeker heeft zich hier een ontmoetingsproces voltrokken wat ervoor zorgt dat de twee honden weten van elkaar dat ze niet op zoek zijn naar conflict. De meeste signalen die ik hier beschrijf (in een boogje lopen, plassen, snuffelen, weggijken, pootje heffen) zijn kalmerende signalen,

en in deze situatie is het voor de honden mogelijk die te gebruiken. Maar aan de riem? Vaak nog met het commando 'volg' erbij? Waarbij de honden elkaar recht benaderen en amper de mogelijkheid hebben om de signalen in te zetten, en de eigenaren de honden niet toestaan om stil te gaan staan en een plas te doen, te snuffelen, etc.? Het is dan ook niet verrassend dat conflicten aan de lijn vaker voorkomen dan bij honden die los lopen.

Kalmerende signalen

Op basis van dit voorbeeld kunnen we ons ook indenken hoe ingewikkeld het voor een hond in de trimsalon is om kalmerende signalen te tonen, waarbij de hond meestal vastzit aan een lijn, op een tafel, en liefst zo moet staan dat het handig is voor de trimmer. Een wegdraaiend hoofd op het moment dat de oortjes geknipt worden bijvoorbeeld, zorgt voor een potentieel gevaarlijke situatie met de schaar. Dit betekent dat een groot deel van de signalen niet eens ingezet kan worden door de hond, en heel veel alleen maar met veel moeite.

Om een beter inzicht te krijgen in het gedrag van de hond, zal ik een aantal van de meest gebruikte kalmerende signalen opnoemen en beschrijven, die voor de hond onmogelijk, zeer beperkt of redelijk makkelijk te gebruiken zijn op de trimtafel.

De linkerhond is niet helemaal op zijn gemak in deze situatie.



Onmogelijk voor de hond om te gebruiken op de trimtafel

Hele lichaam wegdraaien Vaak zien we dit bij ontmoetingen tussen volwassen honden en puppies. De puppies zijn druk en de volwassen hond gaat (vaak aan het einde van de lijn) de andere kant op staan kijken. Soms wordt hierbij het kalmerende signaal 'zitten' ook gebruikt. De baas ziet dit vaak als een verlies aan interesse van de hond, maar het is daadwerkelijk een communicatie van de volwassen hond naar de puppies.

Zeer beperkt voor de hond om te gebruiken op de trimtafel

Wegkijken Dit signaal wordt heel vaak verward met de menselijke emotie 'schuldig kijken'. In het bijzonder wanneer een hond bijvoorbeeld iets heeft gesloopt in de afwezigheid van de eigenaar en de eigenaar komt thuis na een lange dag werken in een ravage van kussenvulling. De hond probeert de baas te kalmeren door zijn gezicht af te wenden, omdat de baas uit balans is. Waaróm dat is, kan de hond niet begrijpen.

Puppy is duidelijk te druk in de ogen van de volwassen hond.



Deze hond kijkt weg, maakt een zacht gezicht en gaapt.

Gapen Een van de signalen die het makkelijkste en snelste herkend worden door mensen die nieuw zijn in de kalmerende signalen. De geuw van een vermoeide hond ziet er vaak langzamer uit en rest van het lichaam van de hond is dan meestal ook veel meer ontspannen. Als kalmerend signaal horen we er vaak een piepje bij, of trilt het lichaam van de hond wat na.

Plotseling de grond snuffelen Er is eigenlijk niks bijzonders, maar die neus gaat ineens naar de grond. Valt ook wel onder de noemer 'overspronggedrag', net als grond happen of zichzelf krabben.

Voorpootje optillen Het meeste zien we dit bij kleine, onzekere hondjes (in combinatie met trillen). Maar het komt eigenlijk bij alle honden voor.

Schudden En dan natuurlijk niet net nadat ze uit bad zijn gekomen. We zien dit signaal meestal na een spannende ontmoeting tussen honden of met mensen (denk aan de dierenarts, wanneer de hond eindelijk van de tafel af mag).

Langzame bewegingen, slowmotion Ook langzame lage kwispel.

Waarom is het nou zo belangrijk deze signalen te herkennen?

Wanneer je bedenkt dat een hond deze signalen inzet om een aankomend conflict te voorkomen, lijkt het niet meer dan logisch om deze signalen serieus te nemen. Toch gaan we dagelijks over deze grenzen van honden heen. Hoe komt dit? We zijn de afgelopen decennia zo gewend geraakt om de hond puur in gehoorzaamheid te trainen. 'Hij moet gewoon luisteren', 'hij heeft niks te willen', en dit alles vanuit een verouderde hiërarchie- en dominantietheorie (uiteraard is dit enigszins chargerend, maar in grote lijnen is het hoe mensen nog vaak naar honden kijken).

Maar wat zien we in de praktijk? Honden die serieus worden genomen in hun kalmerende signalen, hebben meer vertrouwen naar hun baas, meer vertrouwen in mensen in

Redelijk gemakkelijk voor de hond om te gebruiken op de trimtafel

Knipperen met de ogen

Het kan een langzame knipper zijn, maar vaak ook een snellere knipper in combinatie met wegstijgen en gapen.

Zacht gezicht,

puppygezicht De mond is vaak dicht, oren wat naar achteren, ogen toe, glad gezicht. We interpretern dit vaak als 'genot'. Niets is minder waar, er zijn maar weinig honden die intens genieten van een verplichte trimbeurt, helaas.

Tongelen, tong uitsteken, neus of lippen likken En dan natuurlijk niet net nadat ze net een koekje hebben gekregen of een bot gegeten! Vaak gaat dit over in smakken (ook een kalmerend signaal).

Grote ogen, 'whale eye' We zien meer oogwit en de ogen lijken ook wat uit te puilen. Het oog ziet er ronder uit dan normaal.



De gelijkenis met een puppy is bij dit zachte gezicht goed te zien.



Veel honden proberen de camera te 'kalmeren', ze vinden het spannend. Deze hond steekt daarvoor zijn tong uit.

SPANNENDE situaties kunnen we doorbreken en afvloeien in iets anders

het algemeen, betere omgang met andere honden en meer zelfvertrouwen. Dit laatste is zeer van belang om een evenwichtige hond te krijgen. Hoe meer vertrouwen, hoe minder onzekerheid. Hoe minder onzekerheid, hoe minder conflict. Hoe minder conflict, des te minder incidenten.

Wanneer we de hond dus een kans geven om aan te geven dat het hem teveel wordt, dat hij het niet goed trekt, kunnen we de spannende situatie doorbreken en de spanning laten afbouwen of afvloeien in iets anders (een pauze, al dan niet met een snuffelmoment). Als we dat niet doen, kunnen we het hem ook niet kwalijk nemen dat hij grovere signalen gaat inzetten. Hij voelt zich dan totaal niet gehoord en daarmee stijgt zijn spanningsniveau alleen maar sneller. We verplichten hem bij wijze van spreken om die grove signalen in te zetten door niet naar zijn signalen te luisteren. De hond voelt zich in de steek gelaten en eenzaam. Sommige honden sluiten zich extreem af voor

toekomstige communicatie en geven gewoon op om gehoord te worden. We denken op zo'n moment wel eens dat een hond ontspant. Helaas is zijn emotie niet veranderd over de situatie, en zorgen we juist voor een gevaar dat de hond 'uit het niets' actie onderneemt. We hadden veel eerder zijn grenzen moeten respecteren.

De nadelen van het laten aankomen op een conflict zijn dus dat de hond leert dat hij in deze situatie genoodzaakt is grove signalen te gebruiken, waardoor hij ze de volgende keer gemakkelijker zal inzetten. Dat komt omdat hij vertrouwen in de situatie verliest omdat zijn signalen niet werken.

De voordelen zijn dat de hond op langere termijn (zelf)vertrouwen opbouwt met de persoon en de situatie, waardoor het trimmen steeds makkelijker kan worden. De hond komt natuurlijk maar af en toe bij de trimmer, maar alle beetjes helpen! 

Meer informatie over de communicatie van een hond?

In volgende edities van het **TrimMagazine** zal ik onder andere verder ingaan op:

- hoe het komt dat sommige honden weinig signalen laten zien;
- waarom we blij moeten zijn met een grom;
- hoe we een puppy het beste kunnen begeleiden bij zijn eerste bezoeken aan de salon.

Barbara van Oirschot is eigenaar van B-Dog Gedragsbegeleiding.
www.b-dog.nl

Starten als ondernemer in 2018

EEN EIGEN BEDRIJF BEGINNEN



Je bent er klaar voor: je wilt een eigen bedrijf starten! Dan komt er in korte tijd veel op je af. Je moet over van alles en nog wat nadenken, beslissingen nemen en daarbij rekening houden met regelgeving, financiën, marketing en ga zo maar door. Met dit artikel helpen we je op weg.

TEKST *Henk van Houwelingen*

Het begint natuurlijk bij het begin en dat is het schrijven van een ondernemingsplan. Er zijn genoeg voorbeelden te vinden op het internet. Dit plan helpt je vooral om gestructureerd na te denken en kort te beschrijven wat je wilt bereiken en hoe je dat denkt te gaan doen. Kortom: wat is jouw missie en visie? Dit wordt namelijk de rode draad door je bedrijf en gaat je op veel vlakken helpen bij het nemen van beslissingen en invullen van allerlei facetten van je bedrijf. Bijvoorbeeld bij het inrichten van je website of het benaderen van je klanten.

Onderdeel van je ondernemersplan is het bedenken van een bedrijfsnaam (en domeinnaam). Het is belangrijk dat bij het zien van je bedrijfsnaam een (potentiële) klant direct weet wie je bent en wat je doet. En als je dat in een domeinnaam weet te vangen, dan versterkt dat elkaar. Je naam, logo en huisstijl zijn belangrijke onderdelen van je onderneming. Ze geven je bedrijf een gezicht. Het is belangrijk dat je niet per ongeluk de (bedrijfs)naam van een ander gebruikt. Let daar dus op, voordat je je inschrijft bij de Kamer van Koophandel.

Wat wil je verdienen?

De meeste startende trimmers hebben over het algemeen niet veel startkapitaal nodig. Heb je wel kapitaal nodig? Onderzoek dan goed hoe je dit wilt regelen en kijk ook eens op www.nationalefinancieringswijzer.nl. Een goed onderbouwd ondernemingsplan kan je hierbij helpen.

Je ontkomt er ook niet aan om een begroting te maken. Je wilt immers weten of je er ook geld aan gaat verdienen. Om te kunnen weten welke omzet voldoende is, moet je wel eerst alle mogelijke kosten voor jezelf op een rijtje zetten.



Denk aan kosten voor automatisering, huur, gereedschap, adverteren, stroom, water, verzekeringen, belastingen, kosten boekhouder, enzovoort. Daarnaast moet je inschatten hoeveel je zelf denkt te gaan verdienen. Als je dat weet, dan weet je welke omzet nodig is en als je weet welke omzet nodig is, dan weet je ook hoeveel honden je tegen een bepaalde prijs moet trimmen om daaraan te komen. Even voor de beeldvorming wat globale cijfers. Stel je hebt een jaaromzet (exclusief btw) van €38.000,- en €10.000,- kosten. Wanneer je aanspraak kunt maken op de in dit artikel genoemde vrijstellingen, dan komt je belastbare winst ongeveer uit op €13.000,-. In dat geval hou je zo rond de € 2000,- netto per maand over.

Wie worden je klanten?

Wees niet te bang en ook vooral niet de goedkoopste, omdat je starter bent. Voor je het weet zit je in de prijskoopthoek en daar kom je lastig uit. Durf een reële prijs te vragen voor het werk dat je levert. Klanten vertrouwen jou hun dierbare bezit toe en met een goed verhaal en goede dienst kan dat prima. Hoeveel je kunt vragen, hangt ook wel een beetje af van waar je in Nederland zit en op welke klantenkring je je richt, maar met wat marktonderzoek kom je daar prima achter. Je moet dus ook nadenken over wie je doelgroep is en durf daar ook een keuze in te maken. Dit helpt je namelijk om te focussen en de juiste klanten te benaderen en aan te trekken. Natuurlijk spelen social media een belangrijke rol in het contact met je klanten. Naast Whatsapp is Facebook het meest gebruikte medium voor een trimsalon om met de klant in contact te

zijn. Facebook is heel geschikt om te laten zien wie je bent als bedrijf en wat je doet. Gebruik Facebook niet alleen om diensten aan te bieden of om iets te verkopen, maar gebruik het vooral als etalage voor je bedrijf.

Wat is jouw missie en visie? Dit wordt de rode draad door je bedrijf

Belastingen

Ga je starten, doe dan vooral de check om te zien of je voor de Belastingdienst ook gezien wordt als ondernemer. Voor het merendeel van de startende trimmers zijn twee belastingen belangrijk: de omzetbelasting en inkomstenbelasting.

De omzetbelasting is een ander woord voor btw en die betaal je na elk kwartaal. Waarbij het eerste kwartaal waarover je aangifte moet doen het kwartaal is waarin je begint. Doe altijd btw-aangifte, ook als je geen omzet hebt. Geen aangifte doen betekent een boete. Het is dus handig om je btw-administratie direct bij te houden. En dan gaat het om de btw die je zelf hebt betaald en ontvangen. Het verschil daartussen moet je afdragen.

Het is ook handig om te weten of er regelingen zijn die op jou van toepassing zijn. Bijvoorbeeld de kleine ondernemersregeling. Deze is van toe-

passing als je netto betaalde btw-bedrag lager is dan € 1.883, in een heel jaar. In dat geval krijg je de betaalde btw (deels) terug.

De inkomstenbelasting is de belasting op de winst van je onderneming. Je winst is de omzet minus de kosten in een jaar. Er zijn voor ondernemers een aantal aftrekposten. Denk aan de startersaftrek, zelfstandigenaftrek en MKB-winstvrijstelling. Om deze aftrekposten te kunnen gebruiken, moet je minimaal 1.225 uur hebben gewerkt in het aangiftejaar. Het is belangrijk dat je je uren moet kunnen verantwoorden. Hou ze bij in een urenoverzicht en bewaar je agenda. De aangifte van de inkomstenbelasting doe je in principe voor 1 mei.

Maar let op! Kom je niet aan die 1225 gewerkte uren, dan ziet de belastingdienst je niet als ondernemer. Jouw werkzaamheden vallen dan onder inkomsten uit overig werk. Omdat je geen recht hebt op zelfstandigenaftrek, startersaftrek of MKB-winstvrijstelling, hou je netto minder geld over. Op de website van de belastingdienst kun je hier alles over lezen.

Risico's beperken

Als ondernemer ben je zelf verantwoordelijk voor de aansprakelijkheid en risico's. Bepaal voordat je start dus goed welke risico's je loopt en welke van die risico's je zou willen verzekeren. Denk hierbij eens aan je aansprakelijkheid, ziekte, rechtsbijstand. Er is één verzekering die je eigenlijk altijd moet regelen als starter, namelijk een bedrijfs- of beroepsaansprakelijkheidsverzekering.

Het is heel belangrijk dat je een verzekering neemt die ook het opzicht dekt. Jij hebt namelijk het een dier van een ander in je bezit en zaken van een ander zijn vaak uitgesloten van de aansprakelijkheid. Via de ABHB is een dergelijke verzekering af te sluiten. Een andere manier om je aansprakelijkheid te regelen is het hebben en gebruiken van algemene voorwaarden. De ABHB heeft een model hiervoor op de website staan. 🐾

Dit artikel is natuurlijk niet volledig, maar bevat wel belangrijke informatie voor nieuwe ondernemers en draagt hopelijk bij aan een succesvolle start van je bedrijf!

KONIJNENTRIMMEN

Het konijn heeft de trimmer *nodig*

Het konijn wint steeds meer populariteit in Nederland. Helaas blijkt het ook een huisdier te zijn dat vaak als een impuls wordt aangekocht. Eigenaren zijn onwetend over de verzorging en zoeken vaak hulp bij dienstverlenende bedrijven die niet het dierenartstarief hanteren. Voor de ABHB-trimmer en voor het konijn liggen hier kansen. Reden genoeg voor de ABHB om ruimte te maken in het vakblad om de trimmer meer te leren over het konijn.

TEKST Mieke Romme (Dierenacademie)



Mieke



Het grootste verschil tussen een hond op je trimtafel en een konijn is dat een konijn een prooidier is. Een konijn is gemaakt om te vluchten om gevaar niet op te zoeken. Ze zullen daarom niet zo snel als een hond het onbekende opzoeken. Een konijn heeft daarvoor veel meer tijd, rust en stabiele omgeving nodig. Konijn duiken vaak in onbekende situaties in elkaar en zullen vluchten als ze de kans krijgen. Je kunt een konijn niet aan een lijntje of tuigje vastzetten tijdens het trimmen, want het dier is veel te kwetsbaar voor trauma door de lijnen wanneer deze wil vluchten. Een opvallend groot verschil bij de gezondheid van een konijn is dat een konijn absoluut niet zonder eten en keutelen kan. Een konijn dat niet wil eten is een spoedgeval dat direct naar een dierenarts zal moeten. Het maagdarmsstelsel van een konijn is complexer en ontzettend kwetsbaar vergeleken met honden die zonder één dag voer zeker niet zullen sterven.

Konijn op je trimtafel

Een konijn op je trimtafel kun je knippen, scheren, borstelen en nagels knippen. Een konijn wordt niet gewassen en zeker niet droog geblazen met een föhn of blazer. Zou je dit laatste toepassen in je salon dan loop je kans



Als je ervoor zorgt dat je voldoende oefent en de theoretische kennis over het konijn leert, dan kun je al veel konijnen helpen

dat het konijn sterft van de stress. Ook voegen die laatste handelingen niets toe aan de verzorging van het konijn. Een vacht of pels wordt niet mooier, beter, luchtiger enz. door te wassen en te blazen. Een konijn wordt alleen gewassen aan zijn achterste als hier plakpoep aan de vacht vast zou zitten. Over plakpoep vertel ik jullie graag nog eens wat meer in een ander artikel.

Ontklitten is geen optie

Regelmatig komt in mijn salon de vraag: 'Kunt u mijn konijn ontklitten?' Het antwoord is duidelijk en direct: 'Nee, dit kan niet'. Een konijn kun je niet ontklitten. Doe je dat toch, dan trek je het flinterdunne huidje van het dier stuk. Goed nieuws voor trimmers die ontklitten niet prettig vinden om te doen: bij een konijn begin je hier niet aan. Je scheert of knipt klitten in de vacht altijd weg. Ontklitten is geen optie.

Ruimte

Het trimmen van een konijn kost je weinig ruimte in je salon. Je zou deze dienst daarom ook bij de klant aan huis kunnen aanbieden. Een klein tafeltje, stoeltje en je trimspullen zijn voldoende. Jarenlang zijn er door fokkers konijnen getrimd

aan de keukentafel op een antislipmatje. Een konijn is klein en na wat oefening makkelijk te hanteren...

Oefening baart kunst

Voor een trimmer die wil leren konijnen-trimmen is het een kwestie van een kleine investering maken die zich snel weer terug verdient. Je hebt als trimmer de knip- en scheertechnieken en trimmaterialen al in huis. Als je ervoor zorgt dat je voldoende oefent en de theoretische kennis over het konijn leert, dan kun je al veel konijnen helpen. Dit laatste is belangrijk: veel konijnen zien geen dierenarts en komen alleen in de achtertuin bij die onwetende eigenaar. Als je een konijn op je trimtafel hebt, zorg dan dat je echt iets kan betekenen! Jij bent de persoon die een eigenaar kan vertellen dat hun konijn ziek is, dat hij betere huisvesting nodig heeft, andere voeding of toch echt een konijnenmaatje want eenzaam alleen in de achtertuin je leven uitzitten wil zelf een konijn niet. Hierin kunnen trimmers een groot verschil maken voor het konijn. In mijn klantenbestand zie ik dat steeds meer mensen voor een konijn gaan kiezen in plaats van een kat. Zorg dat je up-to-date blijft als trimster, breid je diensten uit en verwelkom ook konijnen in je salon. 🐾

Heb je vragen over dit artikel? Wil je sparren met mij over het werken in je trimsalon? Nieuwsgierig geworden over het trimmen van konijnen? Ik sta graag voor jullie klaar!

E-mail: info@dierenacademie.nl

Website: www.dierenacademie.nl

Mieke Romme

Mieke Romme van de Dierenacademie verdiept zich al meer dan 10 jaar in het trimmen van konijnen. In die 10 jaar runde ze haar eigen Dierensalon Mirotrim waarbij alle diersoorten welkom waren. Daarnaast werkte ze als dierenartsassistentte waardoor ze veel praktijkkennis vergaarde over de gezondheid van diersoorten. Dit bleek een prachtige combinatie en haar salon werd snel een succes. Steeds vaker kwam de vraag van collega's om haar kennis te delen. Hieruit is uiteindelijk de Dierenacademie ontstaan. Aankomend jaar zal Mieke iedere editie van het TrimMagazine een vakartikel over het konijn schrijven.



TRIMSALON & MEDIA

Mijn zaak *is de beste!*

Mijn zaak is de beste is een ondernemersprogramma waarin drie ondernemers elkaars bedrijf onder de loep nemen. Ze kijken rond en beoordelen elkaars zaken. Aflevering 1 ging over hondentrimsalons. Deelnemers Petra, Carla en Jessica gingen met elkaar de strijd aan in het nieuwe programma.

TEKST *Petra en Celine Lohmuller*

De opnames waren lachen, gieren en brullen, maar natuurlijk waren we ook serieus om ons mooie vak goed te presenteren op tv



ven voorstellen: wij zijn Petra en Celine Lohmuller, moeder en dochter en eigenaren van Peet's Mobiele Top Trimsalon. De opnames van *Mijn zaak is de beste* zijn al weer een tijdje achter de rug en wat hebben we het leuk gehad!

Het begon met een oproep op Facebook waar klanten ons hadden opgegeven. Toen we dit hoorden, dacht ik meteen: tjee wat leuk om hieraan mee te doen. Maar ja, er zouden vast veel salons aan meedoen en zouden we dan wel een kans maken. Toch hebben we er zelf ook nog een mailtje gestuurd om te zeggen dat we wel mee willen doen. Waarop we werden teruggebeld of ze opnames mochten maken. Dat mocht natuurlijk, dus na een drukke werkdag kwam Pamela van de redactie bij ons langs. Wat volgde was een superleuk gesprek en we hadden meteen een goede klik. Na ongeveer een week zouden we de uitslag krijgen.

Dubbel feestje

We hoorden heel lang niets dus we dachten dat we vast niet door alle selecties doorgelaten waren. Maar toen we even lekker met de paarden een weekje weg waren, kwam het superleuke bericht dat we bij de laatste drie zaten! Die vakantie werd dus een dubbel feestje. Alle klantjes moesten toen wel worden verzet voor de woensdag, donderdag en vrijdag. En geloof me: dat is een heel gepuzzel als je geen plek meer over hebt. Er bleef niets anders over om die dagen in het weekend op te vullen.

De opnames

De eerste opnames werden gehouden in Friesland bij Carla van Trimsalon Caya. De tweede dag bij Jessica van Trimsalon Doggystyle in Hardenberg en de woensdag bij ons, Peet's Mobiele



We moesten elkaar beoordelen: hoe kijk je tegen de andere trimsalons aan? Wat kan er anders en zijn er verbeterpunten?

Top Trimsalon in Alkmaar. Wat het ook zo bijzonder maakte voor ons dat we naar een tweede mobiele salon konden kijken die daar vlakbij in de buurt stond. Dus 's avonds laat nog op pad voor een kijkje bij onze tweede mobiele

salon. Inmiddels hebben we nu twee mobiele salons rondrijden.

De opnames waren lachen, gieren en brullen, maar natuurlijk waren we ook serieus om ons mooie vak goed te presenteren op tv. We moesten elkaar beoordelen: hoe kijk je tegen de andere trimsalons aan? Wat kan er anders en zijn er verbeterpunten? En hoe kijk je er zelf tegen aan? Heel spannend om met zulke goede collega's aan dit programma te mogen werken. We hebben veel van elkaar geleerd en veel dingen besproken. Soms elkaar opbouwende kritiek geven en elkaar scherp gehouden.

Onverwachte gast

We kregen ook een opdracht van een onverwachte gast. Ik kreeg geen hond, maar een cavia op mijn tafel. Laat ik nou die kleintjes alleen in een kooi gehad hebben en niet op mijn tafel! Ik heb mister cavia in bad gestopt en al die vieze vacht eraf gehaald. Erg om gelachen omdat zo'n beestje volgens mij liever door de tuin rent dan verplicht stilzit op mijn tafel.

Er is ook een stukje met mijn paarden opgenomen omdat die heel belangrijk zijn in ons leven. Ontzettend leuk dat die ook in beeld zijn

"En geloof mij: als je daar staat en de uitslag voor je neus ziet, dan gaat er wel wat door je heen"

gekomen. Al vanaf mijn vijfde jaar rijd ik paard en doe mee aan veel wedstrijden. Dit heb ik nu overgedragen aan Celine die nu ook veel wedstrijden rijdt en heel actief is met deze hobby.

Halve hond

Daarnaast hebben we ook nog een boomertje en een keeshond gedaan voor de tv-opnames. Een keeshond in drie kwartier doen is natuurlijk not done. Dus maar een halve kant gedaan en hopen dat ze de goede kant filmen en op tv laten zien! Met het baasje heb ik afgesproken dat ik de dag erna de hond helemaal GOED over doe. Dit is niet het werk wat ik normaal aflever maar we hadden geen tijd meer op tv zeg maar! Aan het eind kregen we nog een BN'er met een hond waar we met z'n drietjes aan moesten werken. Carla mocht hem wassen, Jessica knippen en wij mochten hem kleuren (wel uitwasbaar). Ook dit was erg leuk en we hadden veel lol met elkaar.

De uitslag

En toen kwam het belangrijkste moment: de punten. We hadden met elkaar de salon van de andere deelnemers beoordeeld en moesten daar ook punten voor geven. De BN'er gaf tot slot ook nog punten. En geloof mij: als je daar staat en de uitslag voor je neus ziet, dan gaat er wel wat door je heen. En toen was het moment daar: pak de envelop en lees wat erin staat... JAAA, MIJN ZAAK IS DE BESTE! Wat er dan door je heen gaat: blijdschap, tranen, ongeloof, happy de peppie, helemaal super. Ons avontuur kon gewoon niet meer stuk. Een mooi tv-programma en een tweede mobiele salon erbij. We gaan nu heerlijk genieten van al dit moois en we hebben ons best gedaan om ons mooie vak goed op tv neer te zetten. 

De zin en onzin van kokosolie, knoflook & zalmolie

"Sommige
kokosolie-
producten
zijn letterlijk
troep"



Sommige mensen geloven alles terwijl andere mensen juist erg kritisch zijn en overal bewijs van willen zien. Nog té veel fabrikanten maken claims over de werkzaamheid van producten. Veel van die producten zijn echter geen geregistreerde (dier)geneesmiddelen en de werkzaamheid is dus niet bewezen. De ‘Oma weet raad’ en ‘natuurlijke’ adviezen worden ook steeds populairder. In dit artikel wil ik een paar van deze adviezen en tips bespreken: kokosolie, knoflook en zalmolie.

TEKST *Kelly van Amersfort, Huidadvies voor Dieren*

• Kokosolie

Sinds enkele jaren is kokosolie ontzettend populair. Veel humane trends doen uiteindelijk hun intrede in de dierenwereld. Zo ook het gebruik van kokosolie. Veel mensen hebben het idee dat kokosolie natuurlijk is en daarom ook goed is voor dier en mens. Dit geldt trouwens voor veel plantaardige middeltjes. Maar wist je dat bij de teelt van kokosplantages bestrijdingsmiddelen gebruikt worden en dat er veel water voor de kweek nodig is? De voedselindustrie, fabrikanten en kleine ondernemers willen daarnaast profiteren van de populariteit. Net zoals bij honingzalf is de kokosolie-business een louche handel geworden. Sommige kokosolieproducten zijn letterlijk troep.

Waarom kokosolie?

Het gebruik van kokosolie heeft volgens sommige mensen een hoop gezondheidsvoordelen. Een aantal claims van bekende websites: het weert vlooien, teken en mijten af, verbetert de gezondheid van de huid en vermindert allergische reacties, het werkt tegen bacteriën, gisten en schimmels, het verlaagt het risico op kanker en verbetert de spijsvertering van honden (bij inname). Maar het heeft ook positieve effecten op: hormoonstelsel (suikerspiegel, schildklierfunctie), hersenen (voorkomt dementie), voedingstoestand (helpt bij afvallen) en gewrichten (artrose).

Maar wat doet het dan?

Van alle vetten en oliën die er bestaan, bevat kokosolie de meeste verzadigde vetzuren (meer dan 80 procent). Bijna driekwart van de verzadigde vetzuren in kokosolie bestaat uit middellange keten vetzuren. De middellange keten vetzuren werken anders dan andere type verzadigde vetzuren, maar er is nog maar weinig

onderzoek over de precieze werking en effecten hiervan.

Bij mensen staan verzadigde vetzuren erom bekend niet ‘goed’ te zijn voor de gezondheid. Het verhoogt het risico op hart- en vaatziekten. Dit komt omdat verzadigde vetzuren zoals laurinezuur het cholesterolgehalte in het bloed doet stijgen. Sommige partijen zeggen dat de onverzadigde vetzuren in kokosolie het slechte cholesterol verlagen en het goede cholesterol verhogen. Er bestaan enkele onderzoeken die deze bewering ondersteunen, maar er zijn ook artikelen gepubliceerd waarin het tegendeel bewezen wordt. Vooralsnog lijkt het zo te zijn dat de verzadigde vetten in kokosolie niet zo schadelijk zijn zoals sommige instanties beweren en waarschijnlijk zelfs een positieve werking hebben.

Conclusie

Bij het lezen van een oneindige lijst met gezondheidsclaims moet ik altijd denken aan de uitdrukking ‘te mooi om waar te zijn’. Voor bijna alle eerder genoemde claims is geen betrouwbaar bewijs te vinden. Het internet staat vol met anekdotes en overtuigende blogs. Wat wel wetenschappelijk bewezen is, is de antibacteriële en antivirale werking van laurinezuur. Het werkt echter niet tegen alle bacteriën en virussen. Het lichaam maakt van laurinezuur monolaurine. Dit stofje grijpt aan op de celwand van enkele virussen en bacteriën. Door de beschadiging kunnen micro-organismen en virussen niet overleven. Bij meeste honden zal het gebruik van kokosolie niet schadelijk zijn. Bij orale inname kan men echter wel effecten op de stofwisseling en het hart- en vaatstelsel verwachten. Ook is het aanbrengen

van kokosolie op de huid niet bij alle huidproblemen aan te raden. Oliën zijn zogeheten emollients en hydrateren de huid door het vormen van een afsluitbare laag op de huid.

• Knoflook

Al heel lang worden aan knoflook geneeskrachtige eigenschappen toegewezen. Knoflook wordt namelijk al vele eeuwen tegen allerlei kwaaltjes gebruikt. Denk aan infecties, wondjes, tumoren en zwakte. Knoflook (*Allium sativum*) is een plant uit de lookfamilie. Het bevat veel inuline, aminozuren, zwavel, zink, kalium en fosfor. Daarnaast bevat het ook meerdere vitamines (B-complex, vitamine A en C) en mineralen (calcium). De meeste trimmers weten dat knoflook giftig is voor honden en katten (katten zijn gevoeliger). De zwavelcomponenten van allium zorgen voor afbraak van de rode bloedcellen met bloedarmoede tot gevolg. Het verwerken, drogen of koken van knoflook verandert niets aan de giftige eigenschappen van allium. Knoflook zorgt ook voor een verlaging van de bloeddruk, remming van bloedstolling en heeft nog andere effecten op het hart- en vaatstelsel.

Wanneer kan het kwaad?

Uit onderzoek blijkt dat 5 gram per kilogram lichaamsgewicht (kat) en 15 tot 30 gram per kilogram lichaamsgewicht (hond) al voldoende is om klinische symptomen te ontwikkelen. Sommige hondenrassen zijn gevoeliger voor de giftige eigenschappen van knoflook zoals Akita's en Shiba's. Honden met ‘leaky gut syndrome’, IBD (Inflammatory Bowel Disease) en geïrriteerde of ontstoken darmen kunnen last krijgen van gasvorming, opgeblazen buik/darmkrampen en constipatie door het hoge gehalte aan inuline. Dit stofje behoort tot de

koolhydraten en wordt ook wel onder de zogenoemde prebiotica geschaard. Er kan ook een wisselwerking tussen bepaalde medicijnen en knoflook ontstaan (bijvoorbeeld omeprazol). Daarnaast kan het geven van knoflook invloed hebben op bepaalde enzymen (CYP P450) en op die manier interacties met geneesmiddelen veroorzaken.

Honden met een vergiftiging kunnen al binnen enkele dagen klachten laten zien. De symptomen bestaan uit braken, diarree, buikpijn, verminderde eetlust en sloomheid. Honden met een bloedarmoede zijn zwak en hebben bleke slijmvliezen en een versnelde ademhaling en hartslag.

Hoe werkt het dan tegen vlooiën?

De precieze werking is niet bekend, maar er wordt gezegd dat de knoflookgeur na een paar weken in het huidvet terecht komt. Vlooiën schijnen daar een hekel aan te hebben. Het meest gegeven advies is dagelijks verse knoflook aan de hond geven. Knoflook wordt via de maag en darmen in het bloed opgenomen en via de lever naar de huid getransporteerd. Daar wordt het zogezeegd in het huidvet 'ingebouwd' en heeft het zijn werking. Let dus wel op met wassen van de hond: elke shampoo ontvet namelijk waardoor ook de knoflook weg gewassen wordt.

Conclusie

Persoonlijk vind ik dat knoflook niet thuishoort in de groep 'natuurlijke middelen' met als motto 'baat het niet dan schaadt het niet'. Zoals jullie hebben kunnen lezen, zitten er wat haken en ogen aan het gebruik van knoflook. De precieze toxische dosis is niet bekend maar dat betekent niet dat er geen gevaren aan het gebruik van knoflook kleven.

Hoe werkt knoflook dan tegen vlooiën?



• Zalmolie

Essentiële vetzuren spelen een belangrijke rol in het lichaam. De afweer, het hormoonstelsel maar ook het zenuwstelsel en de bloedvaten zijn voor een goede werking afhankelijk van deze vetzuren. Voor de hond en kat zijn omega 3 en 6-vetzuren zogenaamde 'essentiële vetzuren'. Het lichaam kan deze vetzuren niet zelf aanmaken en is afhankelijk van het aanbod in het voer.

Al jaren is het gehalte aan omega 6-vetzuren in de voeding hoger dan de omega 3 vetzuren. Uit onderzoek blijkt dat de beste verhouding van de twee vetzuren 1:5 is (omega 3 : omega 6). Vooral het bijgeven van omega 3-vetzuren wordt te pas en te onpas geadviseerd. Veel gebruikte argumenten zijn de ontstekingsremmende eigenschappen van omega 3-vetzuren en het hoge gehalte aan omega 6-vetzuren in de voeding.

Het bijgeven van zalm- of visolie is dus een van de meest gegeven adviezen. De laatste jaren is er ontzettend veel onderzoek gedaan naar de effecten van omega 3-vetzuren. De bekendste omega 3-vetzuren zijn alfa-linoleenzuur (ALA), EPA en DHA. ALA is een plantaardig vetzuur en kun je vooral in lijnzaadolie vinden. EPA en DHA zitten vooral in vis en schaal- en schelpdieren. Met name de vette vissoorten (zalm, haring, makreel) zijn belangrijke bron voor omega 3-vetzuren. Bij meerdere aandoeningen is het bijgeven van omega 3-vetzuren bevorderlijk voor de gezondheid. Enkele indicaties: artrose/artritis, nierinsufficiëntie, atopische dermatitis ('hooikoorts'), IBD of feline gingivostomatitis complex (FGC), obesitas.

Het is niet zo dat omega 6-vetzuren niet goed zijn. Sterker nog: het lichaam heeft omega 6-vetzuren zoals linolzuur juist nodig (het is niet voor niets een essentieel vetzuur). Er wordt vaak gezegd dat omega 6-vetzuren ontstekingsbevorderend zijn, met de boodschap dat ze dus niet goed zijn voor het dier. Elke ontsteking begint echter met een acute ontstekingsreactie (eerste afweerreactie). Omega 6-vetzuren zijn nodig voor deze eerste ontstekingsreactie die het herstel en genezing in gang zet.

Wat je wellicht nog niet wist

Zalm- en visolie bijgeven is dus geen slecht advies, maar het resultaat hangt van meerdere factoren af. Onder andere

de verhouding van omega 3- en omega 6-vetzuren, dosering en vorm waarin ze aan het lichaam aangeboden worden. Het is bijvoorbeeld beter om EPA en DHA bij te geven dan ALA. Het lichaam kan ALA omzetten naar EPA en DHA maar dit is minder efficiënt dan het bijgeven van EPA en DHA. Voor positieve effecten op de huid worden de beste resultaten geboekt met combinatieproducten (omega 3 én 6). Dit heeft vooral ook te maken met het feit dat omega 6-vetzuren (linolzuur) onderdeel zijn van één van de belangrijkste bestanddelen van de huidbarrière (ceramiden).

Daarnaast is het ook erg belangrijk om niet zomaar zalmolie te geven zonder voldoende antioxidanten zoals vitamine E. Vitamine E zorgt ervoor dat de opname van essentiële vetzuren goed verloopt en voorkomt tevens het 'ranzig' worden van vetzuren. Als omega 3-vetzuren ranzig worden, kunnen ze juist voor oxidatieve schade zorgen!

Geef het de tijd

Vetzuren moeten verteerd worden, in de bloedbaan worden opgenomen en op plek van bestemming 'ingebouwd' worden. Het kan een tijdje duren voordat er effect verwacht mag worden (4 tot 6 weken). Geef dus niet te snel op maar geef de vetzuren een paar weken de tijd om te werken. De aanbevolen dosering van sommige producten voor honden en katten kan ook te laag zijn (een beetje afhankelijk voor welk probleem de vetzuren bijgegeven worden). Sommige honden (of katten) doen het dus beter op het ene product dan op het andere.

Oordeel

Omega 3-vetzuren in zalmolie hebben veel verschillende positieve effecten op de gezondheid van de hond. Over het algemeen is het adviseren van zalmolie dus niet fout maar niet bij elk huidprobleem of aandoening is het geven van omega 3-vetzuren het beste advies. Mensen kunnen het beste gebruikmaken van producten met omega 3 en 6 en vitamine E waarbij een supplement minstens 4 tot 6 weken gegeven moet worden. Tegen jeuk en ontsteking werken omega 3-vetzuren bij 10 tot 30 procent van de patiënten. Allergische honden hebben echter ook een tekort aan ceramiden. Voor de huid is het daarom beter om ook omega 6-vetzuren (linolzuur) bij te geven. 🐾

Welkom, nieuwe leden!

Aspirant-lid

mevrouw A. Köhler.....	Humbeek (België)
mevrouw J.M.M. van Garderen	t Goy
mevrouw W. van Westen-Gidding	Leerbreek
mevrouw M.T. Wolhuis-Verhelst.....	Biddinghuizen
mevrouw I. van Deursen	Den Haag
mevrouw J. Bastiaansen.....	Meer
mevrouw S.M.C. Koopman	Harlingen
mevrouw S. Gechter	Eindhoven
mevrouw B.J.M. Blaauwgeers.....	Utrecht
mevrouw A. van Slooten.....	Tollebeek
mevrouw G.M.R. van den Ende-Woudsma...	Kampen
mevrouw S.F. Waalboer.....	Dordrecht
mevrouw F.S. Grijpstra.....	Alteveer
mevrouw B.I.R. Algra.....	Lelystad

Lid-eigenaar

Trimsalon Trim Time	Sleeuwijk
Trimshop Exalto.....	Maassluis
Trimsalon Happy Days	Eindhoven
Trimsalon Tink	Assendelft
Didi's Trimsalon	Milsbeek
Hondenverzorgingssalon Evelien	Getelo (Duitsland)
Trimsalon Black and White.....	Vleuten
Trimsalon De Hondenkam	Margraten
Elly's Hondentrimsalon	Meerkerk

Aspirant-lid > lid-eigenaar

Hondentrimsalon Fluffy Dogs.....	Zoetermeer
Natte Neuzen Salon	Olst
Trimsalon Beestenboel.....	Siddeburen



FRONTLINE PET CARE



FRONTLINE PET CARE, VOOR DE DAGELIJKSE VERZORGING

Honden en katten worden steeds meer beschouwd als lid van het gezin. Ze wonen bij ons in huis en brengen veel tijd met ons door. Het is daarom belangrijk dat er aandacht wordt besteed aan de hygiëne van onze huisdieren. Voor de dagelijkse verzorging zijn de volgende producten beschikbaar:

FRONTLINE. LET YOUR PET BE A PET



www.frontlinepetcare.nl

Dit zijn geen antiparasitaire producten



Boehringer
Ingelheim