

BLIK OP 2017 EN VERDER

TRENDS IN DE



AQUARISTIEK

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

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



DE JONG MARINELIFE

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

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

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

AQUAFLORA

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

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



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

GOMMERS-DUCHEINE

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

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

AQUADISTRI

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

RUINEMANS AQUARIUM

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

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

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

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

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

Copyright foto

