

VERDUIJN CICHLIDS

Er is er hier maar één de baas...



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

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

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

Lekker bezig

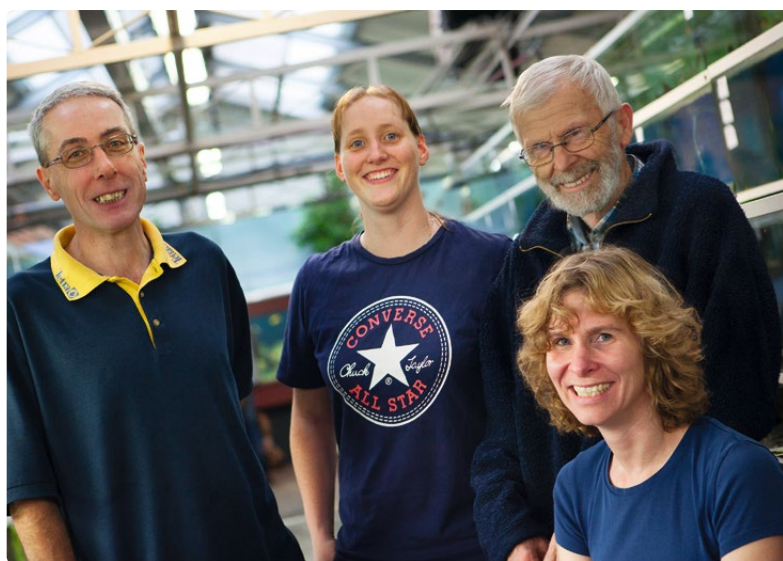
Nadat Dirk Verduijn tien jaar bij Ruinemans werkte, begon hij in 1974 voor zichzelf. “In eerste instantie had ik niks met vissen”, vertelt hij. “Maar dat veranderde snel. Ik ging kweken, eerst hobbymatig en op een gegeven moment kon ik daar een boterham mee verdienen. Ik ging naar Afrika, begon te importeren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

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

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

Verantwoordelijkheid

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



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



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

Vriendelijk maar duidelijk

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

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

Veel veranderd

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

VERDUIJNCICHLIDS.COM

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

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



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

Website en webshop

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

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

Blijven boeien

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

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

