

AQUARISTIEK IN DE SPECIAALZAAK

Siervissen: (ont)spannend!



Sommige mensen vinden vissen saaie huisdieren. Ze 'doen' immers niet veel en aanspraak heb je er ook niet aan. Ook het verkopen van visjes gaat soms met weinig omhaal: vis in een zakje water, elastiekje erom, veel plezier ermee! Maar daarmee doen we deze diergroep toch echt tekort...

TEKST: SASKIA OBER, LICG | FOTO: SHUTTERSTOCK

Toegegeven: die aanspraak, daarvoor moet je niet bij je vissen zijn. Je kunt er best tegen kletsen maar een reactie zal uitblijven. Dat wil trouwens niet zeggen dat er geen interactie mogelijk is: vissen komen vaak al kijken als je het voerklepje opendoet. En wist je dat ook vissen dingen kunnen leren? Wie graag bezig is met zijn huisdieren en er de tijd voor uittrekt, leert zijn vis 'voet'ballen of andere kunstjes. Zoek maar eens op YouTube naar voorbeelden. Heb je een scherm en internet in je winkel dan zijn dat soort filmpjes ook een leuke inspiratiebron voor je klanten!

Een valse start?

De meeste mensen zullen echter aan vissen beginnen omdat het niet te ingewikkelde huisdieren zijn die er bovendien leuk uitzien in de huiskamer. Daar begint dan ook meteen de belangrijke taak van de aquariumspeciaalzaak, dierenspeciaalzaak of tuincentrum met een aquariumafdeling. Want zonder een goede voorbereiding en voorlichting kan het zomaar gebeuren dat binnen enkele weken de eerste visjes ondersteboven drijven en dat die decoratieve bak is veranderd in een tobbe groene algenprut.... Op die manier is de vissenhobby een kort leven beschoren. Zonde, en niet nodig.

Stappenplan

Wie vissen verkoopt, doet er dan ook goed aan om eerst te informeren wat de bedoeling is. Gaat je klant voor het eerst een aquarium opzetten? Leg dan duidelijk uit dat hij dat stap voor stap moet aanpakken. Eerst de juiste bak kiezen en een goede plek, dan de inrichting in orde maken en het water en filter in balans laten komen en dan pas de vissen erin. Dat duurt een tijdje, maar door samen met de klant dat stappenplan te maken, bouw je meteen een relatie op. Al voor de eerste visjes gekocht zijn, kan je klant meerdere keren bij je terecht voor goed advies over de benodigde techniek en de aanschaf van plantjes en setjes om de waterkwaliteit te testen.

En dan: de vissen

Datzelfde geldt bij het inzetten van de vissen. Het is immers niet verstandig om het aquarium meteen vol te doen met visjes. Dat zou de opgebouwde balans direct verstoren. Eerst een klein aantal en daarna uitbouwen, is het devies. Bespreek bovendien wat voor vissen je klant eigenlijk wil hebben. Passen die wel bij elkaar wat betreft de eisen aan de waterkwaliteit, de temperatuur, het gebruik van de ruimte en hun gedrag? Ook daar draait het weer om de juiste balans.

Informatie mee!

Zo bekeken is het houden van vissen toch spannender en wat minder simpel dan men vaak denkt, maar daardoor wel des te leuker. Als handleiding kun je het LICG-document over het opzetten van een zoetwateraquarium uitprinten en meegeven. Wel zo handig, want zo kan je klant thuis alles rustig nakijken. Daarnaast zijn er natuurlijk Huisdierenbijsluiters voor afzonderlijke vissoorten, maar ook voor visgroepen.

Alles in balans

Als alles dan eenmaal goed draait en de woonkamer wordt gesierd door een prachtig stukje onderwaternatuur, kan de kersverse aquariaan profiteren van een ander voordeel van vissen houden. Kijken naar een aquarium kan namelijk ontspannend werken. Uit onderzoek blijkt het de hartslag en bloeddruk te verlagen, nervositeit en pijngevoeligheid te verminderen, ouderen weer goed aan het eten te krijgen, geagiteerde mensen te kalmeren en lethargische mensen juist wat op te peppen.

Kortom: het houden van vissen heeft alles te maken met balans. En met een goede begeleiding kan de eerste aanschaf zowel letterlijk als figuurlijk het begin zijn van iets heel moois! ←

