

# Al een halve eeuw op basis van passie en kennis

De reden dat het *Dibevo-Vakblad* een bezoek bracht aan eSHa Aquariumproducten is omdat dit bedrijf vijftig jaar bestaat; eSHa is zo'n typisch voorbeeld van een onderneming die begon vanuit een passie voor aquaristiek. Ruim een halve eeuw geleden groeide de hobby van Jan de Cocq uit tot een aquariumspeciaalzaak. Van daaruit ging hij geneesmiddelen voor vissen maken en begon hij een groothandel. Vandaag de dag richt eSHa zijn pijlen op geneesmiddelen en supplementen voor siervissen. Er is in vijftig jaar ontzettend veel veranderd maar sommige dingen blijven altijd hetzelfde: bij eSHa werkt men nog steeds op basis van passie voor en kennis van vissen.

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO'S: JANINE VERSCHURE EN ESHA

**M**arc de Cocq, zoon van Jan, is de huidige directeur van eSHa. Hij vertelt dat zijn vader een halve eeuw geleden een middel tegen schimmels, vinrot en bacteriële infectieziekten ging ontwikkelen, omdat hij niet tevreden was met de middelen die destijds op de markt waren. "Dat middel werd het huidige eSHa 2000", zegt Marc. "Vervolgens maakte mijn vader onder andere een middel tegen algen dat wij nog steeds verkopen onder de naam Protalon 707. Het is heus niet zo dat hij op eigen houtje aan de keukentafel aan het knutselen was; hij had gestudeerd en werkte nauw samen met een apotheek uit Maastricht. De middelen die hij destijds maakte zijn nog steeds succesvol. Ik denk wel dat we mogen zeggen dat mijn vader een autoriteit was op zijn gebied."



← Jan de Cocq, oprichter van Sea-Horse.

## Gecomplieerd

Voor degenen die zich het hoofd breken over waar eSHa voor staat: het is een afkorting van de beginletters van Sea-Horse. Sea-Horse is het bedrijf achter het merk eSHa: moeilijker kunnen we het niet maken.

Marc de Cocq vertelt dat de markt voor diergeneesmiddelen beduidend gecompliceerder is dan de naam van zijn bedrijf. Dan heeft hij het niet over het ontwikkelen en produceren van diergeneesmiddelen an sich – daar hebben ze bij eSHa na een halve eeuw meer dan voldoende ervaring in – maar de regelgeving rondom het produceren en zeker ook het exporteren van diergeneesmiddelen is dusdanig gecompliceerd dat je soms door de bomen het bos niet meer ziet.

Nikki Boumans en  
Suzanne Kurvers.

Aqua Quick Test werd in 1997 in Engeland uitgeroepen tot Product of the Year en Innovation the year. Marc de Cocq: "Op dat moment bestonden er nog geen sneltests voor aquariumwater. Dit product zorgde voor een heuse boost voor onze bekendheid op de Engelse markt."



"Eind jaren negentig werd de geneesmiddelenproductie in Nederland gereguleerd en moest je voortaan een vergunning hebben om diergeneesmiddelen te produceren. Dit gevolg van de Europese geneesmiddelenwet zorgde ervoor dat een groot aantal bedrijven die werkzaam waren in deze tak van sport, verdwenen. Omdat de eisen zo hoog werden, bleven er van de circa 350 diergeneesmiddelen-producerende bedrijven uiteindelijk nog maar zo'n dertig over. In Nederland waren wij de enige producent van geneesmiddelen voor vissen, die een volledige productievergunning bemachtigden. Begin 2000 hebben wij een deel van ons bedrijf vernieuwd en gemoderniseerd, deels om aan de nieuwe eisen te voldoen. Er kwamen nieuwe eisen voor gebouwen, machines, werkwijze en personeel. De hoeveelheid papierwerk die komt kijken bij het produceren van diergeneesmiddelen is ontzettend toegenomen, maar natuurlijk zie je dat niet alleen in onze branche. Ook in bijvoorbeeld het onderwijs of de zorg moeten steeds meer protocollen gevolgd en lijsten bijgehouden worden. Wanneer je bezig bent met je passie, met waar je goed in bent, is dat soms best vervelend."

## Export

85 procent van de productie van eSHA wordt geëxporteerd. "Vooral binnen Europa", zegt Suzanne Kurvers, binnendienst-medewerker. "De laatste vier jaar is de Aziatische markt in opkomst en ook de afzet in Rusland is groeiende. Het is lastig dat je te maken hebt met wisselkoersen, maar het zijn vooral de exportregels die het werken soms echt lastig

**"In Nederland kun je gewoon ontwormingsmiddelen voor dieren halen bij de dieren-speciaalzaak, terwijl je in landen om ons heen naar de apotheek moet."**

maken. Elk land heeft zijn eigen wetgeving en vaak bestaat er in de wereld van de geneesmiddelen natuurlijk best wat ruimte voor interpretatie."

Nikki Boumans is sales- en marketingmanager bij Sea-Horse, "In Nederland kun je gewoon ontwormingsmiddelen voor dieren halen bij de dieren-speciaalzaak, terwijl je in landen om ons heen naar de apotheek moet. In Griekenland haal je bij de apotheek een potje antibiotica, iets wat bij ons ondenkbaar is. In Duitsland werkt men met een 'zwarte lijst', waarop producten staan die niet gebruikt mogen worden in diergeneesmiddelen. Terwijl Engeland juist weer een positieflijst hanteert, met hierop alleen de producten die je wél mag gebruiken. Geloof me: het napluisen van alle wetgeving is een hele klus."

Marc: "Op dit moment is het de nieuwe biocidewetgeving waar we tegenaan lopen. Natuurlijk is het goed, nee sterker nog: noodzakelijk dat er regels zijn omtrent het gebruik van bepaalde middelen. Maar momenteel is het voor veel bedrijven simpelweg niet haalbaar om aan de regelgeving te voldoen. Daarom zal een groot aantal biocides en gewasbeschermingsmiddelen verdwijnen."

Het moge duidelijk zijn: om geneesmiddelen voor vissen te produceren, moet je niet alleen alles weten van aquariumwater, vissen, hun ziektes en de manieren waarop je die kunt bestrijden, maar ook over wetten, regels en zelfs verpakkingen. "Wij willen alles zelf kunnen doen", vertelt Marc. "Dat kunnen we ook. We hebben de technieken in huis en als we bijvoorbeeld een nieuw product willen, dan maken

we dat. We hebben binnen eSha verschillende laboratoria waar echte specialisten werken. Onze producten worden in eigen huis bedacht, ontwikkeld, geproduceerd, afgevuld en verpakt. Grote partijen bijsluiters en labels laten we drukken, maar kleinere charges kunnen we hier printen. Want per land hebben we verschillende bijsluiters en vaak ook etiketten, verpakkingen of zelfs een ander assortiment. Ooit hadden we één etiket per product: daar kunnen we nu alleen nog maar van dromen. Op dit moment hebben we bijsluiters in twintig talen, en dat voor 19 producten van eSha. Voordeel van 'alles in eigen huis hebben' is dat je flexibel bent, op elke vraag kunt inspelen en dat je gemakkelijk kunt innoveren en verbeteren. Nadeel is dat het duur is." Nikki: "Toen ik hier in 2012 kwam werken, hadden we nog geen wormmiddelen in het assortiment. Ik hoorde van winkeliers dat dat een product was dat ze graag in de winkel wilden. Dus zijn we het gaan ontwikkelen, testen en produceren. Dat kunnen we doen, omdat we niet afhankelijk zijn van externe partijen."

## Welzijn

Sea-Horse richt zich enkel op siervissen. Hebben ze nooit overwogen om ook medicijnen voor consumptievissen te gaan produceren? "Dat is een complexe markt waarvoor de regelgeving nóg stringenter is", vertelt Marc. "Je hebt zalm in Noorwegen, forel in Denemarken en Frankrijk, en uit Griekenland en Italië komen bijvoorbeeld zeevissen als dorade en zeebaars. Ook hier moet je rekening houden met de verschillende eisen per land, in combinatie met het feit dat de vissen veilig gegeten moeten kunnen worden. Vaak maken kwekers van consumptievissen hun geneesmiddelen zelf. Ook heb je te maken met een wachttijd: wanneer is het middel uit de vis en kun je de vis eten? Wat ons betreft wegen de kosten niet op tegen de baten en ik denk niet dat dat in de nabije toekomst verandert. De markt voor siervissen is wel

**Vissen worden steeds minder gezien als decoratie en steeds meer als huisdieren. Het welzijn wordt steeds belangrijker en dat vinden wij een goede zaak.**

wat gemakkelijker dan die voor consumptievissen." "Gemakkelijk", zegt Nikki Boumans. "Gemakkelijk zal het waarschijnlijk nooit worden. Wel merken wij de laatste jaren dat mensen er steeds meer voor overhebben om hun vissen gezond te houden. Vissen worden steeds minder gezien als decoratie en steeds meer als huisdieren. Het welzijn wordt steeds belangrijker en dat vinden wij een goede zaak. Niet alleen vanuit commercieel oogpunt, maar gewoon omdat wij altijd hebben gewerkt vanuit het welzijnsoogpunt."

## Beter maken

"Omdat we het nu toch hebben over welzijn," zegt Marc, "wij werken weliswaar met geneesmiddelen voor vissen, maar er worden hier geen vissen ziek gemaakt. Het merendeel van onze producten kunnen we in vitro testen, als de bacteriën of parasieten in het petrischaaltje doodgaan, dan werkt het middel. Als wij een middel tegen huidworm willen testen, dan gaan we op zoek naar vissen die al huidworm hebben, bijvoorbeeld bij de groothandel. Gelukkig hebben we goede contacten met verschillende groothandels in Europa. Voor de onderzoeken die wij uitvoeren – inderdaad: ook dat gebeurt in eigen huis – hoeven de vissen dus niet ziek gemaakt te worden of te sterven. In de regel zijn ze al ziek, en maken wij ze beter. We hebben een aantal non-invasieve onderzoekstechnieken om ziekteverwekkers te isoleren of te onderzoeken, zodat we kunnen zien of vissen gezond of ziek zijn. Desnoods zetten we de vis dan in een bakje water, onder de stereomicroscop."

Nikki: "Laatst hadden we wat dat betreft een bijzonder verhaal: wij waren op zoek naar vissen met karpertluizen en dat bleek geen eenvoudige opgave. Op een gegeven moment vonden we een groothandel die ze had, alleen bevond die zich op een uur of vier rijden van Maastricht. Dat zou een dikke dag rijden kosten, maar ik besloot in de auto te stappen en de zieke vissen te gaan halen. Toen ik ze ophaalde, zág ik de parasieten op de vissen zitten en toen ik ze hier in het laboratorium bracht, waren alle luizen van de vissen verdwenen. De luizen lagen dood op de bodem en de vissen zagen er blakend van gezondheid uit. Misschien was er in de auto zo veel licht dat de luizen daardoor doodgingen, maar ook bestaat de kans dat het klotsen van het water tijdens het vervoer de parasieten van de kop kostte. Toch is dat best een beetje vreemd: teleurgesteld te zijn omdat je thuiskomt met gezonde, in plaats van zieke vissen."

Marc: "We hebben later dat middel toch kunnen testen, gelukkig, op andere karpertluizen. Want het was toch vreemd geweest als we consumenten die karpertluis willen bestrijden, hadden moeten aanraden om een dag met hun vissen te gaan autorijden." ←

← Zie hier het resultaat van een halve eeuw verpakkingen ontwikkelen.

