

PETSYMOTION

Lifestyle

in de dierenspeciaalzaak

Letterlijk betekent het 'levensstijl' en dat is een begrip waar eigenlijk zo'n beetje alles onder valt. Binnen de dierenspeciaalzaak denk je bij 'lifestyle' al snel aan mooie spullen voor in huis. En als je dat zegt, krijg je zo goed als automatisch de winkel van Hans en Anja Steegs op het netvlies. PetsYmotion Dier & Kado in Deurne is een winkel waar lifestyle letterlijk tot leven lijkt te komen.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE



→ Hans Steegs, Anja Steegs en vaste medewerker John van Hout.

“Ik denk dat ‘lifestyle’ voor een belangrijk deel gaat over beleving in de winkel”, zegt Anja. “Vandaag de dag is dat een term die zo vaak gebruikt wordt dat we er met zijn allen een beetje moe van worden. Maar bijna negen jaar geleden, toen wij de naam van onze winkel veranderden en gingen verbouwen, werden wij uitgelachen als we het hadden over ‘beleving’ in de winkel. Woonaccessoires in een dierenspeciaalzaak, dat vonden de mensen maar vreemd. Toen we daarmee begonnen was Dibevo-voorzitter Joost de Jongh een van de weinigen die enthousiast was over ons concept. Wij hadden altijd al diergerichte cadeauartikelen en dat assortiment is in de loop der jaren flink uitgebreid. Met die cadeauartikelen maken we de omzet goed, die we zagen wegvloeiën toen steeds meer mensen hun hondenbrokken online gingen bestellen.”

“Wij zijn geen standaardwinkel”, zegt Hans. “Het merendeel van onze klanten komt van buiten Deurne. Zij vertellen dat ze voor een zak brokken niet op en neer willen rijden, maar voor een mand en een riem wel. Mensen komen bij ons echt inkopen doen, bijvoorbeeld als er een pup in huis komt. Daar nemen we de tijd voor, we geven voorlichting over riemen en halsbanden, laten mensen met hun hond een rondje lopen om een tuig te proberen en vertellen alles over benches en voeding. Mensen die hier met een complete uitzet naar huis gaan, komen meestal wel terug als de pup uit zijn mandje groeit.”



Krenten uit de pap

Hans en Anja gaan veel naar beurzen, ze zijn altijd op zoek naar mooie en bijzondere artikelen. “Wij gaan naar beurzen voor huisdierenartikelen, maar ook op interieurbeurzen zijn we vaak te vinden”, zegt Anja. “Kijken, kopen, ideeën opdoen. Interieurs, meubels en mooie spullen voor in huis, etaleren; dat heeft altijd al mijn interesse gehad. Ik vind het leuk om daarmee bezig te zijn. Als iemand hier in de winkel komt die op zoek is naar een luxe mand, dan vraag ik hoe zijn interieur eruitziet, ik geef advies over materialen maar ook over kleuren. Wij hebben ‘gewone’ gegalvaniseerde hondenbenches, maar ook crème- en taupekleurige. En vaak zie je dan dat de klant ook een voerbak, halsband en zelfs flostouw in dezelfde kleur erbij koopt. Onze klanten zijn best bereid om geld uit te geven aan hun dier – in onze winkel met name aan de hond – en het scheelt enorm als ze in de winkel geïnspireerd raken. Wij hebben wel dertig leveranciers, we doen met iedereen zaken. Dat kost veel tijd qua inkoop, maar wij zijn echt op zoek naar de mooiste spullen, naar de krenten uit de pap.”

De bijzondere werkwijze van Hans en Anja heeft ertoe geleid dat Anja ook regelmatig aan het werk is als woningstylist. “Een aantal klanten, die aangaven dat ze de stijl van onze winkel zo mooi vonden, heeft me gevraagd om hun huis in te richten, om op zoek te gaan naar spullen voor in hun woning. Dat is ontzettend leuk natuurlijk, een beter compliment kun je eigenlijk niet krijgen.”

Altijd op zoek

Hans en Anja, én hun vaste medewerker John van Hout, zijn eigenlijk constant op zoek naar nieuwe producten. “Onze geurlijn is echt gloednieuw”, vertelt Anja. “Een geurlijn voor de hond, in luxe verpakking en drie geuren die we zelf hebben samengesteld.”

“Vorig jaar waren onze eigen hondenijsjes een enorme hit”, vult Hans aan. “Dat is een project van John. Hij is op zoek gegaan naar smaken, vormen en producenten en zo kwam

ons eigen hondenijs tot stand. Volgens een geheim recept dat alleen John kent. Met de warme zomer van vorig jaar was dat echt een megasucces. Dit jaar komen ze er weer, de klanten vragen er nu al om.”

John werkt al sinds zijn zestiende bij Hans en Anja. “Achtien jaar nu”, zegt Hans. “Veel klanten denken dat hij een zoon van ons is. ‘Hij gaat steeds meer op zijn vader lijken’, horen we soms, of: ‘Jullie zoon heeft dat vorige keer uitgelegd.’ John is echter geen familie maar wel een ontzettend trouwe en gewaardeerde medewerker. Hij is een meerwaarde voor de winkel.”

Geen woorden nodig

Voor wat de lifestyle van Hans en Anja betreft; hun leven draait voor een groot deel om de winkel. “Het is natuurlijk grappig als mensen denken dat John onze zoon is”, zegt Hans. “Maar helaas was kinderen krijgen ons niet gegeven. Wij werken zes dagen in de week, en koopavond. De meeste

“Onze klanten zijn best bereid om geld uit te geven aan hun dier.”





“Kinderen houden zich meer bezig met hun telefoon of tablet dan met dieren.”

dagen van zeven tot zeven, en op zondag gaan we twee keer per dag naar de winkel om de levende have te verzorgen. Tachtig uur per week is bij ons heel normaal. Het is 25 jaar geleden dat we met vakantie gingen. Maar echt: wij werken met ontzettend veel plezier.”

“Tweede paasdag zijn we vrij”, zegt Anja.

“Daar kijken we nu al naar uit! Tot voor kort waren we ook open als het in Deurne koopzondag was maar daar zijn we mee gestopt. Natuurlijk mis je daardoor wat omzet, maar wij merkten toch dat als we op zondag open waren, het op maandag erg rustig was in de winkel. Daarom hebben we besloten om de zondag voortaan vrij te houden.”

Vorig jaar waren Hans en Anja dertig jaar getrouwd. “Ik ken Hans al sinds mijn zestiende”, zegt Anja. “Wij zijn echt altijd bij elkaar, echt 24 uur per dag. Ik geloof inderdaad dat dat best bijzonder is.” “Wij voelen elkaar perfect aan”, zegt Hans. “Vaak hebben Anja en ik geen woorden nodig, dan is een blik genoeg.”



kocht worden”, zegt Anja. “Kinderen houden zich meer bezig met hun telefoon of tablet dan met dieren. Ook de manier waarop mensen met dieren omgaan verandert, en soms gaat dat ver. Actievoerders die protesteren tegen het gebruik van paarden in de Efteling. Het verbod op stroombanden, wat er wellicht voor gaat zorgen dat honden afgemaakt moeten worden omdat ze blaffen of wegllopen. Als er hier mensen komen voor een hondentuig, vragen wij eerst naar welke hondenschool ze gaan. Elke school stelt namelijk zijn eigen eisen en die gaan ver. Wel zeggen we tegen klanten dat er heel veel meningen zijn over wat goed is voor honden, maar dat ze een product moeten kopen dat bij hen past. Steeds meer trainingsmethoden gaan puur uit van beloning, mensen mogen niet eens meer ‘nee’ tegen hun hond zeggen. Of je daar fijnere gezinshonden van krijgt? Ik weet het niet. Net zoals ik niet weet of je gezondere of gelukkigere kinderen krijgt als die opgroeien met een tablet in plaats van met dieren. Want inderdaad, ook dat valt onder het begrip ‘lifestyle’.”

Opgroeien met een tablet in plaats van dieren

Hans vertelt dat hij het een goede zaak vindt dat winkeliers moeten voldoen aan vakbekwaamheidseisen, maar zelf zag hij het niet zitten om weer de schoolbanken in te gaan. “Ik ben 56, heb mijn vakdiploma’s en een berg ervaring. ‘Wil jij het niet doen?’ vroeg ik aan John. ‘Haal maar de onderdelen die je wilt halen, wij betalen.’ John moet nog jaren werken. Misschien dat hij deze winkel ooit overneemt, of dat hij hier in dienst blijft als wij ooit stoppen.

Een dierenpeciaalzaak zonder dieren vinden wij geen optie. Levende have hoort in onze winkel.” “Hoewel we wel merken dat er de laatste jaren minder dieren ver-

