

KITTENS & PUPPY'S

De beste start

Zo help je kersverse eigenaars op weg met kitten- en puppytips (liefst al vóór de aanschaf!).

TEKST: SASKIA OBER, LICG | FOTO'S: SHUTTERSTOCK

Wat is er nou leuker dan een jong pupje of kitten? Zo'n klein wezentje dat nog zoveel moet leren en de wereld gaat ontdekken. Het is een voorrecht om daarbij te mogen zijn, maar ook een flinke verantwoordelijkheid! Want hoe geef je zo'n jong leven de best mogelijke start? Daar kan iedereen die aan een pup of kitten begint wel wat advies bij gebruiken.

Vóór de aankoop

Met een beetje mazzel kun je al voor de aanschaf een verschil maken voor je klanten. Komen ze bijvoorbeeld met de vraag of je nog ergens een nestje kittens weet? Of om alvast rond te neuzen naar de leukste puppy-spuulletjes? Grijp dan je kans om goede voorlichting te geven. Want een zorgvuldige aanschaf kan veel verschil maken, voor zowel dier als eigenaar.

Foute fokkers

Nog te veel dieren worden in een impuls aangeschaft, door mensen die haast hebben en niet weten waar ze op moeten letten. Wie zo te werk gaat, loopt veel risico om opgelicht te worden door een malafide verkoper. Zieke dieren, bange dieren, chip-registraties bij honden die niet in orde zijn: er kan veel misgaan en achteraf is het heel lastig om je recht te halen. Behalve dat zo iets veel zorgen geeft, kan het ook aardig in de papieren lopen!

Bereid ze voor

Probeer jouw klanten dus te behoeden voor dat scenario. Investeer wat tijd in een adviesgesprek over de aanschaf van een pup of kitten, zodat ze goed voorbereid zijn en weten waar ze op moeten letten. Dat hoef je natuurlijk niet allemaal zelf uit te zoeken: op de website van het LICG vind je uitgebreide informatie.

Tips om mee te geven

Zoekt jouw klant nog naar een aanbieder? Geef dan in elk geval deze tips:

- Ga nooit in op advertenties waarin wordt aangespoord tot haast. 'Op = op', 'laatste kans', 'meteen meenemen': al dit soort kreten wijzen op verkopers die gewoon snel geld willen zien. Het maakt ze niet uit wie hun dieren koopt en waar ze terecht komen, dus de kans dat het om zorgvuldig gefokte en goed verzorgde dieren gaat is nihil.
- Kun je alleen bellen of alleen contant betalen? Wegwezen, want deze aanbieder wil blijkbaar niet traceerbaar zijn en zeker geen afspraken op schrift hebben staan.
- Zoek eens op internet naar reviews over de aanbieder, kijk op de verkoopsite hoeveel andere of eerdere advertenties er zijn van deze verkoper of zoek eens op het telefoonnummer.

Voor wie gaat kijken bij een nestje is onder andere dit belangrijk:

- Is de moeder aanwezig? Zo niet, dan gaat het vast om handel. Bovendien moet je kunnen zien hoe die moeder zich gedraagt en hoe ze eruitziet, want dat heeft invloed op de jongen.
- Is de omgeving schoon en zien de dieren er gezond uit? Neuzen, oren, ogen en ook de vacht rond de anus horen schoon te zijn. Let ook op verkleuringen van de vacht op die plekken, want dat kan wijzen op een snotneus, traan oog of diarree die snel nog even weggeveegd is.
- Hoe gedragen de dieren zich? Zijn ze nieuwsgierig en vriendelijk of eerder schrikachtig? Ze horen al bij de fokker goed gewend te zijn aan mensen, dieren en huiselijke omstandigheden en geluiden.
- Zijn de pups of kittens én hun moeder gevaccineerd en is daar bewijs van? Voor pups hoort dat in het EU-dierenpaspoort te staan, bij katten mag een vaccinatieboekje ook.

Copyright foto

- Een pup moet wettelijk gechipt zijn, geregistreerd staan op naam van de verkoper en een EU-dierenpaspoort hebben. Anders mag de pup niet van eigenaar wisselen en zijn verkoper en koper in overtreding. Vraag om een registratiebewijs!
- Misschien wel de belangrijkste tip: probeer te voorkomen dat je bij de eerste keer kijken een pup of kitten in je armen gedrukt krijgt! Want in de praktijk blijkt dat dan alle goede voornemens en verstandige overwegingen overboord gaan en je alleen nog maar heel graag voor dat diertje wilt zorgen. En dat weten malafide verkopers ook.

de voor een groot deel al achter de rug. Het is dus van belang dat de fokker hier veel aandacht aan besteedt. Komt een kitten al vanaf een week of 8 in huis, dan moet de nieuwe eigenaar ervoor zorgen dat het kitten positief in contact blijft komen met de dingen die hij in zijn leven gaat tegenkomen. Pups worden vaak rond acht weken geplaatst. De nieuwe eigenaar moet dan heel bewust aan de slag met socialisatie. Want honden moeten nog veel meer leren dan katten. Ze worden vaker meegenomen naar allerlei omgevingen en situaties en er wordt van hen meer verwacht in de omgang met mensen en dieren. Dat moet geëfend worden op jonge leeftijd, zodat hij het later niet eng vindt.

Socialiseren met beleid

Het is óók erg belangrijk dat pups en kittens genoeg rust krijgen en niet overweldigd worden door te veel activiteiten en nieuwe dingen. Ze moeten immers leren dat het leuk is en niet eng. Socialisatie moet daarom goed gepland worden. Bovendien is het altijd maatwerk: de ene pup schrikt snel en moet alles met kleine stapjes doen om zelfvertrouwen op te bouwen, terwijl de andere nergens van opkijkt. En waar een brutaal, speels kitten moet leren dat hij niet continu aandacht krijgt, moet een wat meer teruggetrokken dier leren dat nieuwe speeltjes leuk en interessant zijn om te onderzoeken.

Handige materialen van het LICG

Omdat al die informatie best veel is om te onthouden, is het handig als je klanten het nog eens kunnen nalezen. Het LICG heeft daarvoor nuttige documenten. Voor een zorgvuldige aanschaf zijn er de Puppychecklist, de

Kittenchecklist en het Stappenplan 'puppy via internet'. Op www.licg.nl is daarnaast heel veel informatie te vinden over gedrag, socialisatie, opvoeding en allerlei andere zaken rondom puppy's en kittens. Deel het met je klanten: print de documenten uit of zet ze op je website met behulp van de LICG-widgets. Of print handige, kleine kaartjes met de QR-code naar de artikelen, eenvoudig via de LICG-professionals-website.

Puppykalender

Voor nieuwe puppybezitters is er bovendien de gratis digitale puppykalender. Wie zich inschrijft met de geboortedatum van de pup, krijgt wekelijks een nieuwsbrief met precies die dingen die op dat moment van belang zijn. Een superhandig hulpmiddel, ook voor jouw klanten, want er is veel om aan te denken: van socialisatie en opvoeding tot medische zaken en van benodigde spullen tot chipregistratie.

Doe mee!

In de maand maart geeft het LICG extra aandacht aan het onderwerp 'Aanschaf'. Doe mee, help je klant en deel onze socialmediaberichten! ➔

Copyright foto

Erfelijke aandoeningen

Bij zowel honden als katten bestaan erfelijke aandoeningen. Hebben je klanten al een ras of type op het oog? En hebben ze al opgezocht welke ziektes bij dat ras veel voorkomen? Het is belangrijk dat de ouderdieren daarop getest zijn en dat kopers de resultaten mogen zien. Hebben ze een ras uitgezocht met overdreven kenmerken, zoals een heel korte neus, erg korte poten, veel huidplooiën of bijvoorbeeld een mini-hondje? Het is misschien lastig om dat onderwerp aan te snijden, maar probeer toch om de nadelen daarvan te bespreken. Weten ze bijvoorbeeld wat het effect op het welzijn van zo'n dier is? En dat zoiets voor hoge medische kosten kan zorgen die lang niet altijd vergoed worden door een verzekering?

Leren over de wereld

Als de nieuwe aanwinst eenmaal in huis is, dan is een van de belangrijkste zaken: socialisatie! Het dier moet op een positieve manier kennismaken met allerlei mensen, andere dieren, huiselijke geluiden en andere nieuwe dingen, zodat hij daar later goed mee om kan gaan. Dat moet goed begeleid worden.

Een verantwoordelijkheid van fokker én eigenaar

Een goede fokker legt de basis voor socialisatie. Een (ras-)kitten dat 13-16 weken bij de fokker blijft, heeft zijn socialisatieperiode

