

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

“Aan het werk!”

Sander van Arkel van Pets & Co Buitencentrum Alphen aan den Rijn heeft drukke tijden achter de rug. Na de verhuizing van zijn winkel, de complete verbouwing van zijn nieuwe pand – waarbij hij zelf ook een stevige bijdrage leverde aan het kluswerk – zou je verwachten dat hij even de palmbomen of geraniums opzoekt. Maar neen, na alle inspanningen wil Van Arkel niets liever dan keihard verder werken. “De winkel is helemaal geworden wat ik ervan gehoopt had. Ik heb ontzettend zin om hier aan het werk te gaan!” ■ TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE

Bij Pets & Co Alphen aan den Rijn vindt men maatschappelijk verantwoord ondernemen belangrijk, in de winkel zijn innovatieve energiebesparende maatregelen getroffen. Het pand aan de Overtureweg zie je niet over het hoofd. Levensgrote posters van dieren en kinderen sieren de voorgevel en het grijsgroene Pets & Co-logo straalt je al van verre tegemoet. We treffen de ondernemer voor zijn winkel,

tussen een groep van opwinding stuiterende basisschoolleerlingen. Breed lachend legt Van Arkel uit wat een dierenspecialzaak is, waarbij de aandacht van de kinderen vooral uitgaat naar alles wat aaibaar is. “Natuurlijk is dat een foto van een echte kat”, vertelt hij. “En die hond is ook echt. En zie je dat meisje dat die kat vast heeft? En die met dat hondje en die konijnen? Dat zijn mijn eigen kindjes!”

Trots

“Mijn eigen kinderen staan op de voorgevel”, vertelt Sander van Arkel trots. “Dat is toch geweldig? Alleen dat al maakt werken hier een feest. Toen ik dit pand voor het eerst zag, er zat toen een kantoormeubelzaak in, was het compleet kaal. Zonder plafonds en een toilet dat zo klein was dat je bij wijze van spreken gaten in de deur moest maken voor je knieën. Ik heb veel nagedacht over de inrich-



Kinderen zijn de klanten van de toekomst.



ting, ik wilde de verschillende afdelingen heel duidelijk en overzichtelijk een plaats geven. Ook vond ik het belangrijk om zo min mogelijk energie te verspillen, vooral de aquari-umafdeling was wat dat betreft in mijn vorige winkel een 'big spender'. Ik wilde de Pets & Co-huisstijl overal doorvoeren. Kortom: ik had nogal wat ideeën. En als ik hier nu rondkijk, kan ik alleen maar heel tevreden zijn."

Veel nagedacht

Daarmee heeft de ondernemer geen woord te veel gezegd. Met de opvallende donkergrijze vloer, het verhoogde plafond boven de hengelsportafdeling, de prachtige posters aan de voorgevel en natuurlijk het toilet waarvan de deur gewoon dicht kan zonder dat de gebruiker een knieblesure oploopt, ziet Pets & Co Alphen aan den Rijn eruit om door een ringetje te halen. Trots is Sander met name op de energiebesparende voorzieningen die hij zelf aanbracht achter de aquaristiek-wand in zijn winkel. "Natuurlijk hebben we sowieso ledverlichting in de aquaria, maar ook heb ik isolerende, goudkleurige folie aangebracht achter de aquaria. De warmte blijft achter de aquariumwand 'gevangen' en dat scheelt echt aanzienlijk in de energierekening. Hier is een aparte pomp, door een erkend installateur – dat kun je niet even zelf doen – aangesloten op de cv. Zodat die niet steeds blijft verwarmen. Ik weet nu natuurlijk nog niet

Tips van Van Arkel

- ❖ Als u juridisch advies, hulp (of andere informatie) nodig hebt, schakel dan Dibevo in.
- ❖ Warmte-isolerende folie achter de aquaria kan een aanzienlijke energiebesparing opleveren.
- ❖ Verwelkom schoolkinderen in uw zaak, spreek bijvoorbeeld af dat basisschoolklassen welkom zijn voor een rondleiding en uitleg. Kinderen zijn de klanten van de toekomst!
- ❖ Begin pas aan een terrarium-afdeling, als u voldoende kennis hebt over reptielen. Maar dat geldt natuurlijk voor alle dieren in de winkel.
- ❖ Als u het plafond boven de hengelsportafdeling verhoogt, kunt u het merendeel van de hengels rechtop presenteren.
- ❖ En natuurlijk: zorg ervoor dat u de knieën niet stoot als u op het toilet zit!

wat het me precies gaat besparen, maar ik ga uit van zo'n 35 procent. Dat heb je er zo uit. De folie heb ik gekocht bij de bouwmarkt, en voor 700 euro koop je een pomp en een thermostaat."

Nadenken over zijn winkel, plannen maken en die vervolgens ook uitvoeren. Sander van Arkel gaat daarbij niet over één nacht ijs. "Het is grappig dat je dat zegt, want ik ben inderdaad iemand die bijna altijd bezig is met plannen maken, dingen bedenken. Ik zit nu zo'n twintig jaar in het vak, heb de nodige ervaring opgebouwd en dan weet je onderhand wel wat je wel, en niet moet doen om in deze branche een winkel draaiende te houden, liefst zodanig dat je er ook nog een boterham aan overhoudt." Sander begon twintig jaar geleden met zijn bedrijf Aqualook, gespecialiseerd in aquaria en vijvers. "Bedrijven konden een aquarium leasen, waarvan ik dan het onderhoud deed. Daarnaast was ik ook werkzaam als financieel adviseur. Toen ik net twintig was, kon ik een pand kopen in de Hoofdstraat, hier in Alphen aan den Rijn. Ik begon een Discus-dierenspecialzaak, wist direct dat in deze branche mijn hart ligt en ben er fulltime ingestapt." Toen Discus werd opgesplitst in Discus en Pets & Co, nam Van Arkel de Pets & Co-trein. "Natuurlijk is het vreselijk jammer wat er binnen Discus is gebeurd, maar ik vind dat je je



Dankzij het verhoogde plafond kunnen de hengels rechttop staan.

altijd op de toekomst moet blijven richten. En wat mij betreft ziet die er binnen Pets & Co veelbelovend uit.”

Spookplein

Na veertien jaar hard werken in zijn pand aan de Hoofdstraat, besloot de gemeente een grootscheepse renovatie uit te voeren in het centrum, en te gaan onteigenen. “Ik zat aan het marktplein, een dure locatie waar veel winkelend publiek kwam binnenlopen – vooral op zaterdag was het erg druk – en toen moest ik weg. Op het moment dat ik het eindelijk met de gemeente eens was over de prijs, dat heeft even geduurd, trok de projectontwikkelaar zich terug. Alle winkeliers op het plein waren al uitgekocht, ik was de laatste die overbleef; het werd een spookplein. Maar op zaterdag liepen er nog steeds best wat mensen rond. Ik ben toen met de gemeente overeengekomen dat ik de winkel nog een halfjaar kon gebruiken. We hebben daar nu op zaterdag een outlet, dat wordt helemaal geregeld door mijn schoonzus en het loopt prima.”

Eerst leren, dan verkopen

“In de Hoofdstraat zaten we midden in het centrum”, vertelt Van Arkel. “Hier aan de Overtureweg merken we heel duidelijk dat we door de week meer klanten hebben, maar op zaterdag – winkeldag bij uitstek – zijn dat er minder. Maar we hebben enorm veel profijt van het winkelcentrum hier. Er komen een HEMA en een Albert Heijn XL. Mensen kunnen straks onder de supermarkt parkeren en daarvan gaan wij ongetwijfeld profiteren. Maar ook nu al merk je dat klanten ons prima weten te vinden. We hebben behoorlijk wat hengelsport, mijn collega Edwin die al veertien jaar bij me werkt is daar helemaal in thuis. Hengelsport vormt een behoorlijk deel van onze omzet. En natuurlijk de aquaristiek; dat is van huis uit helemaal mijn ding. Een aquariumafdeling kan absoluut geld opleve-



ren maar ik denk dat het erg belangrijk is om te investeren in goede apparatuur en energiebesparende voorzieningen.” In zijn nieuwe pand heeft Van Arkel ook een reptielenbak, maar een zorgvuldige inspectie leert ons dat de aanwezige reptielen wel erg lang stilzitten. Ze zijn van plastic. “Ik wil pas levende reptielen in de winkel als ik er genoeg vanaf weet. We willen straks graag hagedissen en terraristiek-artikelen gaan verkopen, maar eerst gaan we de kennis erover vergaren. Er is hier in Alphen aan den Rijn weinig op dat gebied en bovendien vind ik het een heel mooie aanvulling in de winkel. Mooi om naar te kijken, leuk voor de klanten. Maar eerst gaan we ons er meer in verdiepen, zodat we meer weten dan alleen de basiskennis.

Advocatenkosten

Van Arkel: “Ik wist eigenlijk niet dat je als Dibevo-lid je brancheorganisatie kunt inschakelen als je bijvoorbeeld het slachtoffer bent van acquisitiefraude. Dat heb ik een keer aan de hand gehad, maar toen heb ik mijn eigen advocaat ingeschakeld. Die heeft het

naar behoren afgehandeld, maar natuurlijk krijg je daarvoor wel de rekening gepresenteerd. Toen ik na de verkoop van het pand in de Hoofdstraat een conflict kreeg met mijn bank, heb ik wederom mijn eigen advocaat geraadpleegd. Het ging erom dat ik een absurd bedrag aan boeterente moest betalen. Na overleg met mijn advocaat bood de bank me een korting aan van vijfduizend euro. Een schijntje op het totaalbedrag. Maar na een berekening van mijn advocaat bleek dat, als ik zou doorzetten en er een zaak van zou maken, ik uiteindelijk ongeveer quitte zou spelen. Je gaat dan middelen, je moet rekening houden met de belastingteruggave, de kosten van de advocaat, etc. En hoewel mijn hele systeem zei ‘procederen’, omdat het gewoon onterecht was dat ik zo’n belachelijk hoge boete kreeg, heb ik het er toch maar bij laten zitten. En daar heb ik nog steeds een rotgevoel over. De advocaat moest natuurlijk wel gewoon betaald worden. Als ik geweten had dat je als Dibevo-lid gratis advies en korting krijgt op advocatenkosten, had ik zeker wel eerst de hulp van Dibevo ingeroepen!” ❖

Juridische hulp via Dibevo

Hebt u juridische vragen waar u graag hulp bij wilt? Vaak kan Dibevo u helpen zonder dat er een advocaat aan te pas komt, bijvoorbeeld in veel gevallen van acquisitiefraude. Mocht tussenkomst van een advocaat toch nodig zijn dan krijgt u als Dibevo-lid een halfuur gratis juridisch advies van AssumDelft Advocaten te Leusden. Hebt u meer dan een halfuur nodig, dan krijgt u twintig procent korting op de diensten van AssumDelft. Wilt u hulp of advies van dit kantoor? Neem dan eerst contact op met Dibevo via tel. 033 - 455 04 33.

U ook?

Bent u ook bezig met mvo in uw bedrijf? En wilt u uw kennis en ervaring delen met ons en uw collega's? Neem dan contact op met de redactie van het *Dibevo-Vakblad* via redactie@dibevo.nl of telefonisch op 033 - 455 04 33. Wij zijn namelijk erg benieuwd naar uw verhalen.