

Vier Dierendag met de grote bigshopperactie bij

DIERSPECIALIST WIERDEN

De Dierspecialist Wierden, gevestigd aan de Rijssensestraat in Wierden, viert maandag 4 oktober Dierendag. “We hebben voor elke betalende klant een grote bigshopper klaar staan. En over alles wat in die tas past, krijg je 25 procent korting!”, vertelt winkeleigenaar Jan Morsink met een grote lach. Dus niet alleen de dieren worden deze dag verrast bij de Dierspecialist.

Het is inmiddels een traditie, vertelt Jan, om met Dierendag eens extra uit te pakken. De acties in zijn winkel zijn vaak ludiek en opvallend. “We versieren meestal de hele winkel!” Dit jaar mag je een grote tas vol stoppen, om zo veel mogelijk korting te scoren, maar wel uitgezonderd actieproducten én levende have!”

De gedreven ondernemer opende zijn winkel in 2007, nadat hij de liefde voor het dierenvak bij een grote speciaalzaak in Almelo had leren kennen. Daarnaast is hij van huis uit opgegroeid in de wereld van de paarden. Het fokken en de handel voor wedstrijden is nog steeds een grote hobby. “De kans om voor mezelf te beginnen deed zich voor en die greep ik aan. Ik heb commercieel management gestudeerd en hou enorm van cijfertjes. De combinatie van het helpen van klanten in de winkel en al het regelwerk in de backoffice, dat vind ik mooi.”

De keus om zelfstandig ondernemer te worden was er wel een van de spreekwoordelijke sprong in het diepe. Het pand in Wierden stond leeg, de voorraad was nul en de klantenkring moest nog worden opgebouwd. Inmiddels, vijftien jaar later, mogen we wel spreken van een succesvolle sprong. Wierden heeft met de Dierspecialist een dierenwinkel die zich met name richt op liefhebbers van honden, katten, vogels, knaagdieren, konijnen en tropische vissen. “Je moet als ondernemer luisteren naar de klant, wat wil die en hoe ga ik dat doen.”

Jan is van mening dat je altijd moet blijven innoveren. Stilstand is achteruitgang, ook in de dierenbranche. “De grote wand met aquaria ga ik dit jaar vernieuwen”, verklaart hij. Het moet de blikvanger van de winkel worden als je door de deur naar binnen stapt. “Qua sfeer moet je denken aan antraciet tussen de bakken. Bovendien gaan we de wand nog iets uitbreiden, meer assortiment dus. De vraag naar tropische vissen is gedurende de corona-periode gegroeid. En over uitbreiden gesproken, we blijven investeren in de winkel, al geloof ik ook dat de toekomst ligt bij verkoop door middel van omni-channel (fysiek en online). Wat je bij ons in de webshop koopt, kun je ook in de winkel afhalen. Dat is een krachtige manier, ook om contact te houden met de klant.”

