

# Vet.

magazine voor het veterinaire team

nummer 1 - februari 2018



**REVALIDATIE BIJ PAARDEN**  
GERTJAN DEN HEIJER

**KWALITEITSSYSTEMEN**  
ENNE KWANT EN  
BOB CARRIÈRE, STERKLINIEKEN

**LEVERZIEKTE EN  
HERSTEL DOOR LPCs**  
HEDWIG KRUITWAGEN

***“Delen en samenwerking is de oplossing”***

MICHIEL VAN SILFHOUT, EVIDENSIA



De dentale  
gezondheid van  
**uw patiënt**  
is ook onze zorg.

-  GROOTHANDEL
-  CONNECTIVITY
-  PRAKTIJKINRICHTING
-  ONDERNEMERSCHAP



# SAMEN VOOR KWALITEIT

**S**amen sta je sterk. Twee weten meer dan een. Vele handen maken licht werk. Eendracht maakt macht - het zijn clichés, maar daarom niet minder waar: door samen te werken en te delen krijg je meer voor elkaar. Toch bestaat de veterinaire sector in ons land nog voor een groot deel uit individuele eilandjes waarop dierenartsen ieder hun eigen ding doen, zo stelt Michiel van Silfhout in dit magazine. Als directeur van Evidensia Nederland ziet hij voor de beroepsgroep een toekomst gebaseerd op meer delen en samenwerken. Tussen praktijkmedewerkers, tussen praktijken onderling en tussen de eerste en tweede lijn. Het leidt tot synergieën waarvan zowel medewerkers als klanten profiteren en de kwaliteit van zorg en service gaat omhoog. Daarbij helpt het als je als praktijk een goed kwaliteitssysteem hanteert. Zoals de Sterklinieken dat al jaren doen, maar waar ook individuele praktijken prima mee aan de slag kunnen. Bob Carrière en Enne Kwant van Sterklinieken weten daar alles van en delen hun kennis in deze uitgave van Vet.

Samenwerken zit bij Henry Schein in ons DNA. Daarom bieden we naast ons complete assortiment aan producten ook allereerste diensten en ondersteuning voor het optimaliseren van je veterinaire praktijkvoering. Neem *Vet Connect*: een handige besteltool op je telefoon, waardoor jij meer tijd overhoudt om het beste uit je werk te halen. Samen gaan we voor de hoogste kwaliteit en het allerbeste resultaat.

**Bert Fierkens**  
**Henry Schein Animal Health**  
**Commercieel Directeur**

## **Vet.** Colofon

Vet is een uitgave van Henry Schein Animal Health en verschijnt 6 keer per jaar.

**Redactie**  
 Mayke Coopmans, Wesley Brouwers,  
 Bert Fierkens, Ilko Alink, Joan Koele

**Contact**  
 Vetmagazine@henryschein.nl

**Aan dit nummer werkten mee**  
 Peter Egberink, Miss Moss, Kristine Maaswinkel, Gertjan den Heijer, Marion van den Bosch, Kyra de Keyzer, Hedwig Kruitwagen, Michiel van Silfhout, Bob Carrière, Enne Kwant, Dierenkliniek Hellendoorn Nijverdalen, Dierenkliniek Enschede, Henrik Wagter.

**Realisatie**  
 Witte Geit Media

**Vormgeving**  
 Levin den Boer, L&P Photography vof

**Adverteerders**  
 Henry Schein Animal Health  
 Maike Theunisse  
 maike.theunisse@henryschein.com  
 +31 (0)485-335322  
 +31 (0)6-53989942

**Adreswijziging**  
 Schriftelijk: Henry Schein Animal Health - Postbus 94 - 5430AB Cuijk  
 Per e-mail: info.vet@henryschein.nl  
 Vermeld zowel je oude als nieuwe adres.

**Druk**  
 Ten Brink BV, Meppel

**Disclaimer**  
 De inhoud van deze uitgave verwoordt niet noodzakelijk de mening of standpunten van Henry Schein Animal Health. Henry Schein Animal Health verklaart dat deze uitgave op zorgvuldige wijze en naar beste weten is samengesteld. Evenwel kan Henry Schein Animal Health op geen enkele wijze instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie in de artikelen, advertorials en advertenties.

Henry Schein Animal Health aanvaardt dan ook geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard dan ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op bedoelde informatie. Wij adviseren de lezer met nadruk deze informatie niet geïsoleerd te gebruiken, maar af te gaan op hun professionele kennis en ervaring en de te gebruiken informatie te controleren.

 **HENRY SCHEIN®**  
 ANIMAL HEALTH



## REVALIDATIE VAN HET PAARD

Gertjan den Heijer

## "DELEN EN SAMENWERKEN IS DE OPLOSSING"

Michiel van Silfhout

## LEVERZIEKTE EN HERSTEL DOOR LPC's

Hedwig Kruitwagen

## EEN KWALITEITSSYSTEEM VOOR JE PRAKTIJK

Bob Carrière en Enne Kwant, Sterklinieken

8

## En verder:

VetCam	5
Kort	6
Peter Egberink	13
Wat zie ik?	26
Miss Moss	27
Team	28
Praktijk in beeld	34
Kristine Maaswinkel	37
Mijn investering	38
Play	40
Henry Schein Update	41
Vet Actueel	43

14

22

30

# Vet.

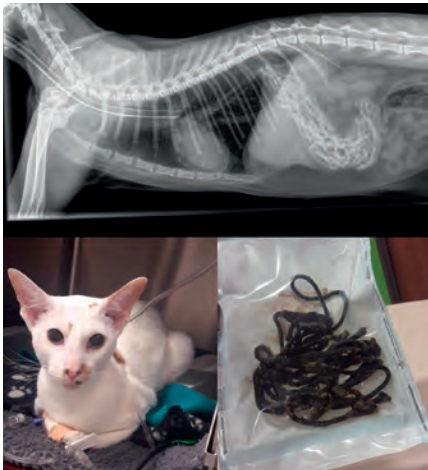
nummer 1 - 2018



De VetCam geeft een kijkje in de praktijk van een collega. Dit keer is dat Dierenkliniek Enschede



#welkomstcadeau #puppykittenconsult #button



#corpusalienum #haarelastiekjes #poes



#bloeddrukmeting #hartprobleem #controle



#puppyvaccinatie #eerstebezoek #schattig



#opdeweegschaal #labrador #bravehond



#blaasstenen #urine



#assistentenspreekuur #paraveterinair #nagelsknippen



#echografie #hond #echo



#drachtfoto #puppy's #labradoodle



#katindewachtkamer #nieuwsgierig #DevonRex

## Honden met lage rugpijn

**D**e polikliniek Orthopedie-Neurochirurgie van de Universiteitskliniek voor Gezelschapsdieren start een onderzoek naar een nieuwe manier van pijnstilling bij honden met lage rugpijn. Bij deze studie wordt de werkzaamheid van een pijnstillert onderzocht die direct in de versleten tussenwervelschijf wordt geïnjecteerd. De pijnstillert is verpakt in een biomateriaal die het medicijn geleidelijk afgeeft over een periode van ongeveer drie maanden. Het doel van de behandeling is de pijn en ontstekings-

reactie in het gewricht te remmen. De nieuwe techniek biedt verschillende voordelen. Wanneer een operatie om wat voor reden dan ook niet gewenst is, kan een meer effectieve wijze van pijnstilling een prima alternatief zijn. En aangezien de nieuwe techniek over een langere periode werkt, is het niet meer nodig om dagelijks medicijnen via de mond toe te dienen.

**Bron: Faculteit Diergeneeskunde**



## Aanpak van IBR en BVD in volgende fase

**D**e Nederlandse rundveehouderij wil de dierziekten IBR en BVD uitroeien. Om dat te realiseren heeft de stuurgroep een landelijke aanpak opgezet. Deze gaat op 1 april 2018 een volgende fase in. Alleen melkveebedrijven dienen zich, afhankelijk van hun zuivelonderneming, voor 1 april aan te melden voor een bestrijdingsprogramma voor IBR en BVD. De meeste zuivelondernemingen hebben dat in hun leveringsvoorwaarden opgenomen.

Naar verwachting komt het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) vanaf 1 januari 2019 met regelgeving (amvb) voor de bestrijding van IBR, welke geldt voor alle rundveebedrijven. De inzet van de stuurgroep is gericht op een soepele overgang van het huidige bestrijdingsplan naar de landelijke regelgeving. De amvb zal de basis zijn voor het aanvragen van een Artikel-9-status voor IBR bij de Europese Commissie. Nadat de Artikel-9-status is verkregen, gelden ook eisen bij import.

Bedrijven kunnen via een aantal routes IBR-vrij en BVD-vrij worden. De kern van de IBR-aanpak op bedrijfsniveau

is vaccineren. Bedrijven met een vrijstatus en (tankmelk) onverdachtstatus zijn daarvan vrijgesteld. Voor de bestrijding van BVD is het actief opsporen en afvoeren van BVD-dragers essentieel. Bedrijven met een vrijstatus of onverdachtstatus, op basis van onderzoek op antistoffen of virus, kunnen volstaan met het bewaken van deze status. Bedrijven die deelnemen aan een bestaand programma voor IBR of BVD, kunnen direct instromen in één van de routes van de landelijke aanpak. Op verzoek van de sectorpartijen heeft GD melkveehouders en vleesveehouders in januari rechtstreeks geïnformeerd over de verschillende routes en de praktische gang van zaken.

Veehouders kunnen voor het diagnostische onderzoek een keuze maken uit door ZuivelNL erkende laboratoria. In februari 2018 publiceert ZuivelNL de eerste lijst met erkende laboratoria. Laboratoria sturen hun uitslagen door naar een centrale databank. GD beheert de bedrijfsstatussen.

**Bron: IBRBVD.nl**



## NVWA controleert klimaat in varkensstallen

Inspecteurs van de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) zijn in januari gestart met inspecties om te controleren of het klimaat in varkensstallen niet schadelijk is voor de dieren. Inspecteurs maken bij deze inspecties voor het eerst gebruik van 5 kenmerken van een goed stalklimaat:

- Concentraties koolstofdioxide (CO<sub>2</sub>) en ammoniak (NH<sub>3</sub>) in de lucht
- Mate van roodheid en/of bevuilding in de ogen
- Mate van oorbijten
- Mate van staartbijten
- Mate van bevuilding van de dieren

Als bij inspectie blijkt dat het stalklimaat niet in orde is, moet de varkenshouder maatregelen nemen om dit te verbeteren en kan de NVWA bestuursrechtelijk of strafrechtelijk optreden.

**Bron: NVWA**



## Bewustwording risico's rauwvlees dieet

Recent gepubliceerd onderzoek van de faculteit Diergeneeskunde in samenwerking met het RIVM in Bilthoven toont aan dat in rauw vleesproducten van eigen bodem zowel de potentieel gevaarlijke bacteriën Salmonella, Listeria, E. coli en antibiotica-resistente E. coli als twee soorten parasieten, de Sarcocystis en Toxoplasma gondii, aanwezig zijn.

Onderzoekers van de faculteit pleiten al langer voor bewustwording als het gaat om het voeren van rauw vlees aan huisdieren. Zij deden dit op basis van onderzoek dat eerder in het buitenland is gedaan. Het onderzoek dat recent gepubliceerd is in *The Veterinary Record* toont aan dat de pathogenen ook in Nederlandse producten aanwezig zijn.

Paul Overgaauw, dierenarts-microbioloog aan de faculteit Diergeneeskunde: "We onderzochten

35 rauwvleesproducten van acht verschillende merken. Resultaat van ons onderzoek was dat 23% van de producten besmet was met E coli O157. Deze bacterie kan nierfalen bij mensen veroorzaken. Daarnaast was 80% van de producten van zeven merken besmet met antibiotica-resistente E. coli. Verder vonden we verschillende Listeria bacteriën in meer dan de helft van de producten. Tenslotte was 20% besmet met Salmonella, 23% met Sarcocystis en 6% met Toxoplasma gondii."

Het onderzoek toont aan dat bewustwording van de mogelijke risico's belangrijk is. "Zeker bij deze pathogenen die potentieel gevaarlijk voor mens en dier zijn", aldus de onderzoekers. "We willen niet zeggen dat je het niet mag voeren, maar wel waarschuwen voor de risico's. Het is belangrijk dat diereigenaren zich daar

bewust van zijn. Risico staat gelijk aan gevaar maal blootstelling. Het onderzoek toont aan dat de pathogenen ook in Nederlandse commerciële rauw vleesvoeding producten relatief vaak aanwezig zijn. Het is daarom belangrijk om de blootstelling te minimaliseren door goede hygiënemaatregelen en door deze voeding niet te geven als er mensen met verminderde weerstand aanwezig zijn in de directe omgeving.'

**Bron: Faculteit diergeneeskunde**



**Universiteit Utrecht**

“We kijken naar de totale houding en beweging”

# REVALIDATIE VAN

Vijftien jaar geleden zet Gertjan den Heijer het eerste revalidatiecentrum voor paarden in Nederland op. Zijn aanpak; kijk bij revalidatie niet alleen naar het probleemgebied, maar neem de gehele houding en beweging van het paard in ogenschouw. Een multidisciplinaire benadering die jarenlang met de nodige scepsis werd bekeken en nog niet heel bekend is, maar langzamerhand steeds meer navolging krijgt.



**Gertjan den Heijer** (51 jaar) is één van de paardenartsen van Diergeneeskundig Centrum de Vallei en Facilitair Paarden Centrum de Hofstede. Hij is al twintig jaar gepassioneerd bezig als paardenarts, met een focus op kreupelheden, rugproblemen en revalidatie. Vanuit deze passie is 15 jaar geleden Facilitair Paarden Centrum de Hofstede in Leusden opgezet, waarmee het eerste revalidatiecentrum voor paarden in Nederland een feit was. De Hofstede is uitgegroeid tot een gezondheidscentrum, waar paarden met een verscheidenheid aan klachten multidisciplinair worden onderzocht, behandeld en gerevalideerd.

**G**ertjan groeit op in een flat in Spijkenisse. Een wereld die ver afstaat van de weilanden met paarden waar hij zich nu tussen bevindt. Toch besluit hij jaren later te kiezen voor de studie Diergeneeskunde in Utrecht en uiteindelijk voor een beroep als paardenarts. Na zijn afstuderen - inmiddels alweer twintig jaar geleden - gaat hij direct aan de slag als algemeen dierenarts. “Dat is wel grappig verlopen,” geeft hij aan. “Tijdens de studie gaf ik hondentraining en één van mijn medetrainers kende een dierenarts in Woudenberg. Ze vond dat wij qua karakters wel bij elkaar zouden passen. Toen ik op zoek was naar een stageplek heb ik hem gebeld en het klikte inderdaad meteen. Na mijn studie ben ik daar gebleven en mocht ik de paardentak van de praktijk opzetten.”

## Paarden

De liefde voor paarden is niet van jongs af aan aanwezig bij Gertjan. Die ontstaat tijdens zijn studie als hij gaat paardrijden en lid wordt van de Veterinaire Studenten Rijvereniging ‘De Solleysel’. “Vanaf dat moment was het bij mij alleen nog maar paard,” geeft hij aan. “Ik nam ook nog plaats in het bestuur van de Solleysel, een fanatieke club waarmee we toen de ‘Dag van het aangespannen paard’ hebben opgezet. Een evenement dat in de loop der jaren is uitgegroeid tot een van Nederlands grootste mensportevenementen, waarvan dit jaar alweer de 27ste editie plaatsvindt. Die organisatie heeft mij nog een hoop tijd gekost, waardoor ik ‘enige’ studievertraging heb opgelopen. Maar ik had het absoluut niet willen missen!”

## Revalideren

Bij Diergeneeskundig Centrum de Vallei in Woudenberg stijgt



# HET PAARD

de vraag naar paardengeneeskunde en Gertjan treedt anderhalf jaar na zijn aantreden toe tot de maatschap. "We hadden op dat moment een nieuw pand in gebruik genomen en het personeel uitgebreid waardoor de mogelijkheden van onderzoek en behandeling konden groeien. Tegelijkertijd zag ik dat er behoefte was aan goede revalidatie, waarbij de paarden op medisch verantwoorde wijze begeleid konden worden in hun herstel. Toen zijn we gestart met Facilitair Paarden Centrum 'De Hofstede' in Leusden. Daarmee waren we de eerste revalidatiekliniek voor paarden in Nederland, waarbij we de dieren vanuit verschillende disciplines begeleidden. In de loop van de jaren is het revalidatiecentrum uitgebreid met zowel professionals als apparatuur waardoor de kwaliteit van de begeleiding is toegenomen. Vanaf 2014 is er tevens een samenwerking ontstaan met twee specialisten voor inwendige ziekten. Dit is ook het moment geweest dat de paardenkliniek van Woudenberg naar Leusden is verplaatst. De Hofstede werd daarmee een gezondheidscentrum met paardenkliniek, polikliniek voor inwendige ziekten, kliniek voor tandheelkunde en revalidatiecentrum. Diergeneeskundig Centrum de Vallei kreeg hierdoor de mogelijkheid om zich verder te ontwikkelen als kliniek voor gezelschapsdieren."

## Beweging van het paard

De aanpak van 'De Hofstede' wordt door Gertjan op een bevlogen manier geïllustreerd aan de hand van een les bewegingstechniek van het paard. Een uitleg die hij ook geeft aan klanten om zijn manier van werken te verduidelijken. "Ieder paard beweegt in de basis hetzelfde. Afhankelijk van de bouw van het dier kan de een weer beter springen en is de ander geschikt voor dressuur of bomen trekken. Maar de beweging start altijd bij de kanteling (flexie) van het bekken. Dit maakt het mogelijk om de achterbenen



naar voren, onder het lichaam, te plaatsen. Door de kanteling ontstaat er een golfbeweging door de wervelkolom naar voren, over de schoft naar de hals. Deze golfbeweging maakt het mogelijk dat de voorbenen als een soort borstcrawl grijpend naar voren bewegen. Het aanspannen van de spieren in de buik en het oprekken/ontspannen van de bovenlijfspieren - hals en rug - maken deze beweging mogelijk. Voor de ideale beweging moet de rug dus ontspannen en vrij kunnen bewegen.



Maar dat is nu net de plek waar de ruiter zit. Die moet dus beseffen dat hij per definitie de beweging van het paard in de weg zit en welke gevolgen dit met zich mee kan brengen. Als de ruiter niet goed zit, of het zadel niet goed ligt kunnen er rugproblemen ontstaan variërend van lichte pijn tot ernstige spierbeschadigingen. Het paard zal om deze pijn te voorkomen zijn houding aanpassen, waarbij hij zijn hals omhoog brengt en/of zijn bekken naar voren beweegt (extensie) in plaats van naar achteren (flexie) en zijn rug nog holler trekt. Het gevolg hiervan is dat het achterbeen niet meer mooi naar voren geplaatst kan worden en minder buiging/vering laat zien. Hij wordt relatief recht op de grond gezet en krijgt zo meer belasting. Tegelijkertijd zal met deze gecompenseerde houding en beweging meer gewicht op de voorbenen terechtkomen. Vanuit dit compensatiepatroon kunnen dan beenblessures ontstaan. Het geeft gelijk aan hoe belangrijk het is om naast het paard ook de ruiter te betrekken in het revalidatietraject.”

## Visie

“De bewegingstechniek van het paard, zoals hierboven beschreven, staat bij ons centraal in het revalidatietraject,” geeft Gertjan aan. “We kijken naar de totale houding van het paard en waar hij in is beperkt en focussen ons niet op één onderdeel. Dit betekent dat het herstellen van een paard dus breder moet worden uitgevoerd. Naast het reguliere behandelen van de oorzaak van kreupelheid optimaliseren we ook altijd de bewegingstechniek. Daarvoor gebruiken we verschillende trainingsmethoden: het aquatraining, behandelapparaten zoals Tecar/Indiba, Shockwave, en sinds een jaar ook een Vitafloor trilplaat. Daarnaast is het van essentieel belang om de eigenaar mee te nemen in het proces en te begeleiden tot en met de instructie onder het zadel.

Het is een manier van behandelen die veel tijd en energie vergt maar uiteindelijk wel veel voldoening geeft. Belangrijk is wel dat je in de keuzes in de revalidatie wel protocollair blijft werken. Dat geeft een duidelijke vergroting van de effectiviteit van zowel training als apparatuur. Je merkt de laatste jaren dat het zowel bij de eigenaren als bij collega's steeds meer interesse is in deze benadering en dat het ook meer wordt geaccepteerd en toegepast.”

## Team

“We moeten bij revalidatie - zoals ik al eerder zei - kijken naar het totaalplaatje. De hele houding en beweging van het paard moet worden onderzocht, waarbij vooral ook de spieren een belangrijke rol spelen. Maar die spieren dat is iets voor fysiotherapeuten, niet voor dierenartsen. Tenminste, dat was heel lang de gedachte. In mijn visie moet je daar als paardendierenarts ook naar kijken en in overleg met een fysiotherapeut komen tot een goede behandeling. Maar betrek ook andere disciplines erbij. Dat overleg tussen verschillende vakgebieden mist in veel gevallen. Vaak omdat deze mensen niet in de praktijk aanwezig zijn en daarvoor moet worden verwezen.

Binnen onze kliniek hebben we alle disciplines voor de revalidatie van het paard verenigd: paardenartsen, paardentandarts, paraveterinair, trainers, orthopedische hoefsmid, zadelmaker, instructeur en ruiter. De paardendierenarts heeft



## Equine-Aquatrainer

Sinds 2005 zet de Hofstede voor veel revalidaties de Equine-Aquatrainer in als therapeutisch instrument. Dit is een soort sluis die gevuld kan worden met water, waarin het paard beweegt op een loopband die kan variëren in snelheid. Het waterniveau kan ook variëren. Voor elk paard en elke klacht kan zo een individueel programma worden samengesteld en leert hij, door te bewegen in water, zijn lichaam weer op de juiste manier te gebruiken. Door te trainen in water, maak je gebruik van de weerstand en de opwaartse kracht en profiteer je van de ontspannings-, koelings- en massage-effecten.

Voor **peesblessures** bijvoorbeeld, is de opwaartse kracht van het water een belangrijk element. Hiervoor is het van belang dat het paard in hoog water loopt om de belasting op pezen en gewrichten te verminderen. Wetenschappelijk onderzoek heeft aangetoond dat lopen in water dat tot schouderhoogte komt, een afname in belasting geeft van 50%. Bij een dergelijke blessure is een geringe belasting noodzakelijk voor het functionele herstel. Door te trainen op deze wijze wordt de mate van belastbaarheid van de pees bevorderd. Daarnaast heeft het koelende effect van het water een positieve werking bij dergelijke klachten.

Bij **rugproblemen**, een oorzaak van veel kreupelheden, is juist de weerstand van het water van belang in het herstelproces. Door de weerstand van het water worden de spieren meer getraind en bij lager water tilt het paard zijn benen hoger op, waardoor het bekken naar achteren kantelt en er lengte wordt gemaakt in de bovenlijn. Dit is wat we graag willen zien: dat een paard door de kanteling van het bekken en verlenging van de rug- en halsspieren in staat is zijn achterbenen goed onder het lichaam te zetten en beweegt met juist ruggebruik. Op deze manier trainen we onbelast en op ontspannen wijze een goed achterbeengebruik van het dier, terwijl de rug- en buikspieren optimaal aan het werk gezet worden. Het paard onbelast op de juiste manier laten bewegen is een belangrijk startpunt, want hierdoor kan in een volgend stadium het belast bewegen weer opgepakt worden.

Ook voor paarden zonder probleem in het bewegingsapparaat is een trainingsprogramma in de Equine-Aquatrainer nuttig. Het stimuleert onbelast de juiste spieropbouw en verbetert het uithoudingsvermogen. Twintig minuten in de aquatrainer staat, qua intensiteit, ongeveer gelijk aan een uur tot anderhalf uur training onder het zadel.



in het geheel een centrale rol en alle medewerkers/professionals behandelen de paarden en begeleiden de eigenaren binnen hun eigen professie vanuit een gezamenlijke visie. Met het gehele team bespreken we de paarden die we hier binnenkrijgen en doorlopen het hele traject van onderzoek, diagnose tot planning om zo de weg naar herstel in te zetten. Daarbij evalueren we dagelijks, sturen bij waar nodig en bekijken steeds weer de houding en beweging van het paard. Dan gaat het echt om dagelijkse aandacht binnen een hechte groep behandelaars. We zitten er heel dicht op en voelen elkaar als team goed aan.

Met deze aanpak proberen we herhaling te voorkomen en een structurele oplossing te bieden. Dat is voor zowel behandelaar als klant/paardeneigenaar het beste.”


## Klanten

Gertjan legt zijn visie ook altijd uit aan zijn klanten en probeert ze zo bewust te maken van de rol die ze spelen in de beweging van het paard. “De liefde voor hun dier is heel groot bij paardeneigenaren. Ze kunnen zich dan ook niet voorstellen dat ze het paard zouden kunnen beperken in zijn beweging door erop te rijden. Als je tijdens een clinic of lezing aan een groep ruiters of studenten vraagt hoeveel procent van de

kreupelheden veroorzaakt wordt door de ruiter is het antwoord steevast 80 procent. Stel je dezelfde vraag aan eigenaren die met hun kreupele paard op de kliniek komen dan blijft hier nog maar 10 procent van over. Dit verschil geeft aan dat de gemiddelde paardeneigenaar onvoldoende beseft - of wil beseffen - wat het effect is van het beoefenen van hun sport op het paard. Het overbrengen van kennis over beweging geeft vaak inzicht bij de eigenaar in hun eigen rol in het geheel en daarmee de mogelijkheid om de ruiter te betrekken in het revalidatietraject van hun paard. Dit is mede de reden dat wij tevens de zadelmaker en de instructeur als laatste stadium in de revalidatie inzetten. Met het optimaliseren van de beweging van het paard en de wijze van rijden van de ruiter proberen we het recidief zo veel mogelijk te verkleinen.

Paardeneigenaren moeten weten dat je het paard soms op een verkeerde manier belast. Willen ze het dier goed kunnen begeleiden dan is kennis van het bewegingsmechanisme vereist. En die kennis zouden we als dierenartsen meer kunnen uitdragen. Dat gebeurt natuurlijk al wel op vele websites maar het kan nog beter naar mijn idee. We moeten zorgen dat de dierenarts wordt gezien als eerste aanspreekpunt wanneer er iets mis is met hun paard. Want je ziet dat we onze plek als dierenarts verliezen aan een groep ‘sub-therapeuten’ die zonder de goede diergeneeskundige achtergrond of gedegen onderzoek aan de slag gaan. Veelal speelt het kostenaspect daarin een rol, maar goed, gedegen onderzoek en goede behandeling en revalidatie kost nu eenmaal geld.”

## Toekomst

“We willen groeien met onze kliniek en mogelijkheden blijven creëren om zo compleet mogelijk te zijn in onze diagnostiek en behandeling. Dit alles met de juiste apparatuur en het multidisciplinair team waar we al geruime tijd mee samenwerken. De kennis die we binnen onze kliniek hebben opgedaan wil ik ook meer uitdragen om de paardengeneeskunde en -revalidatie op een hoger niveau te brengen. Bij dierenartsen, maar vooral ook bij paardeneigenaren. Elkaar beter maken voor de gezondheid van het paard. Daar gaat het om.” 

# Peter Egberink

## Het was zo'n dag...

Soms zijn er van die dagen, die je totaal anders beleeft dan dat je vooraf bedacht had. Zaken die even snel en makkelijk afgehandeld hadden kunnen worden gaan stroef en met veel (hoofd)pijn en moeite, zaken waar je geen zin in hebt of tegenop ziet lopen gesmeerd en pijnloos.

De dag dat we onze oudste dochter op het vliegtuig naar Down Under zetten was er zo een. De avond ervoor al naar Schiphol getogen, want de volgende ochtend moesten zij en haar vriend al vroeg inchecken. We zouden er een feestje van maken, zij ging immers de wereld verder ontdekken. Dus met elkaar nog even een lekkere cocktail drinken en de volgende dag fris weer op. Nou, dat viel tegen. Slecht geslapen en een veel heftiger afscheid dan ik ooit had kunnen bevroeden.

Op naar huis om direct na de middag een bedrijfsbezoek te doen en daarna in alle rust achterstallige administratie bijwerken. Nee dus. Het bedrijfsbezoek ging nog wel, een altijd aangename veehouder, leuk om daar te zijn, maar daarna stond de agenda al snel volgeschreven met allerlei klusjes die moesten. Visite hier, bloedje tappen daar, kortom geen rust voor de achterstallige administratie. Het hoort erbij, maar na een korte nacht en zo'n heftige ochtend, niet fijn.

En als laatste op die dag, wat ik natuurlijk vooraf wel wist, maar waar ik op dat moment eigenlijk helemaal geen zin meer in had: een presentatie verzorgen op een boerenavond georganiseerd door de lokale Agrarische Jongeren. Het verhaal was klaar, de dag ervoor nog gegeven op een Jongveeopfok Workshop voor een zuivelaar, maar ik kon me moeilijk opladen om een enthousiast praatje te gaan houden. Totdat de avond was begonnen. Een van onze jongere collega's en ik werden zeer openhartig ontvangen door een groep jonge, enthousiaste veehouders. Ik hield een verhaal, mijn collega vulde aan of sprong bij en we hebben een fantastische avond gehad met veel interactie en discussie. De batterij was in no time opgeladen door de energie die deze groep uitstraalde. Niks geen negativiteit over fosfaatreductie, grondgebondenheid en wat nog meer. Nee, de kop ervoor, zoals ze hier zeggen, en plannen maken. Als het hier in Friesland niet kan, waar kan het dan nog wel in Nederland?

Vol energie en levenslust keerde ik weer naar huis en sloot deze dag totaal anders af dan dat ik halverwege die dag voor ogen had. Mooi toch?

En vanuit Down Under met 38 graden en een strakblauwe lucht het eerste bericht van onze dochter: "no worries, mate..."



**Peter Egberink is Rundveedierenarts en maatschapslid  
Dierenartsenpraktijk Dokkum e.o.**

# Michiel van Silfhout, Evidensia Nederland

## “DELEN EN SAMENWERKEN IS DE OPLOSSING”



Afgestudeerd als dierenarts en jurist startte Michiel van Silfhout zijn carrière in het internationale bedrijfsleven. Toen hij een jaar geleden aan de slag kon als directeur van Evidensia Nederland was voor hem de cirkel rond. Aan Vet vertelt hij over de aanpak van Evidensia en deelt hij zijn visie op de toekomst van de veterinaire sector in ons land.

Voor dat Michiel van Silfhout (1980) een jaar geleden aantrad als directeur van Evidensia Nederland, had hij al een *internationale* carrière opgebouwd buiten de veterinaire wereld. “Ik ben ooit diergeneeskunde gaan studeren omdat ik vroeger vaak bij een dierenarts in Velp kwam, die ook voor Burger’s Zoo in Arnhem werkte”, vertelt Michiel. “Vanaf dat moment heb ik altijd gezegd dierenarts te zullen worden. Maar tijdens de studie diergeneeskunde merkte ik dat ik me breder wilde ontwikkelen en ben er daarom een studie Rechten naast gaan doen. Eenmaal afgestudeerd als landbouwhuisdierenarts en jurist ben ik als consultant aan de slag gegaan voor verschillende internationale bedrijven. Ik hield me bezig met verandermanagement en strategie op gebied van marketing en sales en heb een paar jaar in Brussel gewerkt en gewoond.” Met diergeneeskunde heeft hij zich al die jaren niet beziggehouden. “Totdat ik Evidensia tegenkwam en hoorde dat ze iemand zochten om de groep in Nederland te helpen opzetten. Een geweldige kans; het bood me de mogelijkheid om alles wat ik de jaren daarvoor in mijn werk

### Michiel van Silfhout

**Geboren:** 1980

**Opleiding:** Diergeneeskunde (Utr 2007), Rechten (Uva 2007), MBA (IMD, Lausanne 2012)

**Bedrijf:** Evidensia Nederland

**Functie:** Directeur

**Sinds:** 1 januari 2017

**Thuis:** Getrouwd, 3 kinderen, 1 kat

**Woont in:** Zeist

**Website:** [www.evidensia-groep.nl](http://www.evidensia-groep.nl)

had geleerd toe te passen binnen de veterinaire sector. Daarmee was voor mij de cirkel rond." En zo trad Michiel op 1 januari 2017 als eerste werknemer in dienst bij Evidensia Nederland BV, met als missie de organisatie in ons land van de grond te krijgen.

## Samenwerking

De verschillen tussen het veterinaire landschap en de internationale corporate wereld waaruit hij kwam bleken groot. "Diergeneeskundig Nederland bestaat uit een groot aantal kleine eilandjes, met collega's die met passie en bevoegenheid hun eigen ding doen. Dat gaf me enerzijds een warm-badgevoel, aan de andere kant is er nog veel te bereiken door dierenartsen en praktijken meer met elkaar te laten samenwerken. Denk aan samenwerking op het gebied van opleiding, klantbenadering, marketing, IT, HR-support en nog veel meer. Daar zijn binnen onze sector nog megastappen te zetten en kunnen de Nederlandse dierenartsen nog hele mooie dingen gaan doen met elkaar. De sector kent in Nederland nog een beperkte landelijke en regionale samenwerkingsstructuur. Dat gaf ons het voordeel dat we als organisatie vanaf de basis konden starten en nu een organisatie aan het opbouwen zijn met een moderne manier van samenwerken. Ik geloof dat zo'n organisatie niet centraal hoeft te worden aangestuurd. Veel meer geloof ik in een netwerkorganisatie, met *local ownership*, waarbij de verantwoordelijkheid voor de praktijk ligt daar waar hij hoort: in de kliniek zelf. Daarbij passen vanuit de centrale organisatie een coachende manier van leidinggeven, ondersteuning en het verbinden van de onderlinge kennis. Zo'n organisatie biedt veel meer slagkracht, en past heel goed bij hoe dierenartsen willen samenwerken."

Vanuit deze organisatie-opvatting spreekt Michiel dan liever ook niet over Evidensia als een keten, maar als een 'groep'. "Bij een keten denk ik aan een verzameling uniforme vestigingen met een identieke formule, prijs en werkwijze, zoals Mc Donald's. Zo werken wij niet. Onze praktijken kennen alleen een gestandaardiseerde organisatorische ruggengraat, bestaande uit ICT, inkoop en financiële administratie. Daarnaast hebben we veel andere ondersteunende zaken ontwikkeld waar onze klinieken vrij uit kunnen kiezen. Met de centrale inkoop kunnen we gunstiger prijs-

afspraken maken met onze leveranciers, waarbij het productassortiment wordt samengesteld door onze eigen dierenartsen. De gestandaardiseerde ICT- en administratiesystemen zijn nodig voor een uniforme vastlegging en aanlevering van de cijfers en zorgen daarmee voor het nodige financiële inzicht bij zowel de praktijkvoerder als Evidensia. Maar daar houdt de uniformiteit ook wel mee op. Praktijken beslissen nog steeds zelf over hun praktijknaam, openingstijden, uitstraling, team, behandelaanbod en prijzen. We helpen hen daarbij om het beste resultaat te behalen: bijvoorbeeld met ons zorgplan, een eigen dierenzorgverzekering en allerhande dienstverlening op het gebied van HR, marketing en service

“**Het liefst zou ik zien dat dieren minder vaak behandeld hoeven worden**”

– allemaal zaken waar je als dierenarts niet voor bent opgeleid. Uit dit hele pakket kiezen praktijken zelf datgene dat het beste bij hun concrete situatie past en waar de meeste behoefte aan bestaat. Ook daarin kunnen we support bieden, in de vorm van een praktijkscan die deze behoeften inzichtelijk maakt."

Omdat het succes van een praktijk valt of staat bij de medewerkers, is aandacht voor hun professionaliteit, ontwikkeling en welzijn essentieel, vertelt Michiel. "Dierenarts is een complex en uitdagend vak. Voor bij- en nascholing hebben we de Evidensia Academy opgericht, geleid door Robert Favier, die hiervoor verantwoordelijk was voor het onderwijs voor studenten Gezelschapsdieren aan de faculteit in Utrecht. Pas-afgestudeerde collega's nemen deel aan ons *graduate program*, waarin ze in hun eerste jaar zes keer een paar dagen naar Engeland gaan voor trai-



ning, samen met collega's uit allerlei andere Europese landen. Daarnaast krijgen ze ieder een coach toegewezen, in de persoon van een senior collega van een andere Evidensia-praktijk waarmee ze wekelijks gesprekken voeren en bij wie ze terecht kunnen voor allerlei advies in de eerste fase van hun professionele loopbaan."

### **Kwaliteit**

De kwaliteit van een dierenartsenpraktijk bestaat uit drie dingen", vertelt Michiel. "De kwaliteit van de geboden service, de kwaliteit van het medisch handelen en de perceptie daarvan bij de klant. Wat betreft dat laatste heeft de dierenarts het goed gedaan als hij de klant goed heeft kunnen uitleggen dat hij de juiste behandeling heeft gedaan, tegen de juiste prijs." Sommige praktijken zijn beter in het een dan het ander. "We willen dat onze praktijkvoerders zich optimaal kunnen richten op datgene waar hun passie ligt. Voor de een is dat uitzonderlijke medische kwaliteit, voor de ander een uitzonderlijk serviceniveau. De klant moet hoe dan ook een positieve ervaring beleven. Het doel is om zijn verwachtingen op alle onderdelen te overtreffen." Daarbij is het ook belangrijk de geboden kwaliteit inzichtelijk

te maken, vindt Michiel. "Neem de klant mee in het hele proces, laat hem meekijken, vertel wat je doet en waarom. We bieden op onze locatie in Waalwijk chemo en oncologie aan. Aan het inzetten van dit soort behandelingen zitten wat ons betreft ethische grenzen. Die zullen we ook met de klant bespreken. Maar uiteindelijk is het aan de klant zelf om zo'n behandeling wel of niet aan te gaan. Essentieel is dat we altijd vooraf helder aangeven wat zo'n traject gaat kosten. Daar valt vaak letterlijk en figuurlijk nog winst te behalen."

### **Klik**

lnmiddels omvat Evidensia Nederland meer dan 70 dierenartspraktijken en dierenziekenhuizen. "In het laatste half jaar is onze groep verdubbeld, en ik hoop dat we dat dit jaar weer gaan doen," vertelt Michiel. Daarvoor zullen meer praktijken zich aansluiten bij de groep. Welke komen daarvoor in aanmerking? "We zoeken praktijken die financieel gezond zijn, met minimaal pakweg 3 ton omzet", vertelt Michiel, "En met eigenaren die graag met ons samenwerken en willen meedoen met onze aanpak." Veel praktijken worden actief benaderd, maar er zijn ook praktijken die zichzelf aanmelden.



“In Nederland hebben we een team van financiële specialisten, dierenartsen en ervaringsdeskundigen voor de gesprekken met praktijken die geïnteresseerd zijn in samenwerking met Evidensia.” Is er eenmaal wederzijdse interesse getoond, dan volgt een nadere kennismaking om te ontdekken of er een ‘klik’ is. Is die er, dan is de volgende stap om de waarde van de over te nemen praktijk te bepalen. “Dat gebeurt aan de hand van de financiële gegevens van de praktijk. We vragen om de jaarcijfers, de winst/verliesrekeningen, personeelskosten, kosten voor huur en lease – het hele financiële plaatje. Vastgoed nemen we niet over, ook niet als het pand eigendom van de praktijk is. In dat geval zullen we dat van de huidige eigenaar gaan huren, of kunnen we helpen om het pand te verkopen. Op basis van al het cijferwerk maken we een waardering. Zijn beide partijen het daarover eens, wordt een intentieverklaring getekend. Daarna volgt een uitgebreid boekenonderzoek, de *due diligence*, dat je kunt vergelijken met een bouwkundige keuring wanneer je een huis koopt. Dat is een redelijk uitgebreid traject dat minimaal enkele weken in beslag neemt. Blijkt alles naar wens te zijn, worden de koop- en arbeidscontracten opgesteld en ondertekend. Het heeft onze voorkeur dat voormalig eigenaren nog een aantal jaren aan de praktijk verbonden blijven, het liefst heel lang. Zij zijn immers het gezicht van de praktijk en bepalen het succes ervan.”

## Overname en earn-out

De overnamesom wordt in zijn geheel in één keer aan de eigenaar uitbetaald. “Daarnaast belonen we een praktijk graag als er na de overname nog groei in de praktijk zit; dit noemen we een earn-out regeling”, legt Michiel uit. “De overnamesom bij verkoop is altijd gebaseerd op de huidige waarde van de praktijk. Een earn-out regeling is in feite een betaling voor alle toekomstige jaren die de dierenarts-eigenaar de komende waarden al bedacht had te gaan creëren, bijvoorbeeld door groei van een net geopende vestiging, of door andere ondernemingsplannen die al op de plan liggen of opgestart zijn. Voor een earn-out zal de verkoper nog een paar jaar in de praktijk blijven werken, om de overnamesom te ‘verevenen’. Sowieso is in alle gevallen ons uitgangspunt dat we de kliniek het liefst blijven toevertrouwen aan de oorspronkelijke eigenaar

totdat deze met pensioen wil.” De earn-out is in de regel variabel en afhankelijk van het bedrijfsresultaat. Daardoor biedt het de kopende partij de zekerheid dat de oorspronkelijke eigenaar zich ten volste voor de praktijk zal blijven inzetten.

# “Diergeneeskundig Nederland bestaat uit een groot aantal kleine eilandjes”

Omdat een earn-out is gebaseerd op de toekomstige resultaten van de praktijk, is deze voor de verkoper niet geheel zonder risico. De resultaten kunnen namelijk ook tegenvallen. Een ander gehoord punt van kritiek is dat het in sommige gevallen aantrekkelijker is om je praktijk pas te verkopen op het moment dat je daadwerkelijk met pensioen gaat, en tot die tijd je best doet om je praktijk meer waard te laten worden – hetzij door resultaatsverbetering, hetzij door de toenemende schaarste aan voor ketens aantrekkelijke praktijken, hetzij door een combinatie hiervan. Tel je daarbij op de fiscale voordelen van het ondernemerschap en het recht als eigenaar op de volledige bedrijfswinst, dan kun je tot het besluit komen om voorlopig nog zelfstandig verder te gaan. Michiel ziet dat anders: “Extra waarde creëren is veel gemakkelijker als je onderdeel bent van een groep, dan wanneer je er als praktijk in je eentje voor staat. Dat heeft een directe positieve invloed op je earn-out, en daarmee dus op de uiteindelijke overnamesom. Bovendien is het veel leuker werken als onderdeel van een groep. Je wordt op allerlei gebieden ontzorgd en kunt je meer bezighouden met hetgeen je leuk vindt. De concurrentie tussen praktijken zal intussen alleen maar toenemen. Met slimme marketing zullen de grote formules meer en meer klanten gaan trekken. Tuincentra bieden entingsuurtjes, Ranzijn zelfs complete eerstelijnszorg. Natuurlijk

Het Evidensia Dierenziekenhuis  
in Waalwijk.



zijn er praktijken waarvoor het een goede afweging kan zijn om pas over een paar jaar te verkopen. Maar het is nooit zeker dat je waarde behouden blijft, laat staan toeneemt. "Bedenk in het algemeen ook dat een keten of groep in de regel meer voor je praktijk betaalt dan een collega."

## Wennen

Na een overname blijft de praktijkvoering grotendeels dezelfde, vertelt Michiel. "De aanpassing van de boekhouding gebeurt achter de schermen. De grootste verandering is meestal dat er een *business support manager* op de praktijk komt, die je zoveel mogelijk probeert te ontzorgen en te helpen waar nodig." Natuurlijk is het voor alle medewerkers wel even wennen. "Tijdens het hele proces is goede communicatie met de medewerkers daarom erg belangrijk", vertelt Michiel, "Zowel door de voormalig eigenaar als door ons. Vaak zien we dat de verkopende eigenaren erg enthousiast zijn, maar de medewerkers wat meer afwachtend en zich soms zorgen maken." Bang om hun baan te verliezen hoeven ze echter niet te zijn, aldus de directeur: "De voormalige eigenaar heeft een eigen budget voor personeel, gebaseerd op de bestaande situatie en toekomstige groei. Natuurlijk kijken we over zijn schouder mee en geven we aan als we verbeterpunten opmerken, ook op het gebied van personeel. Maar hij blijft ook na de overname primair verantwoordelijk voor het reilen en zeilen binnen de praktijk."

## Private equity

Evidensia is eigendom van het Zweedse investeringsfonds EQT. "Het is geen geheim dat we in handen zijn van een *private equity* partij", vertelt Michiel. "Het doel van onze investeerders

is om het bedrijf op termijn met winst te verkopen. Hetzij aan een andere partij, hetzij door een beursgang. De insteek daarvoor is duurzame groei, niet om op korte termijn zoveel mogelijk geld uit de praktijken te persen. Dat hoeft ook niet; door de onderlinge synergieën binnen de groep ontstaan vanzelf al allerlei economische voordelen. Natuurlijk kan ik niet de lange termijntoekomst van ons bedrijf of de sector voorspellen, maar ik ben er van overtuigd dat het huidige model het beste is: inzetten op tevreden klanten en medewerkers. Als wij niet de juiste waarde voor de juiste prijs leveren, lopen onze klanten weg. Als we niet medisch-ethisch handelen gebeurt hetzelfde, plus dat dan ook onze dierenartsen en paraveterinaren weglopen."

Binnen een dierenartsenpraktijk vormt dat personeel de grootste uitgavenpost. "Maar daar zoeken wij niet de besparing in", vertelt Michiel. "Onze waarde zit in onze mensen. Als we daar een kosten-issue van gaan maken, lopen die mensen weg. Dat hebben we eerder bij ketens in Engeland gezien. We bouwen geen fastfoodketen, we bouwen een praktijkgroep. De service van onze mensen valt niet in protocollen te vatten. Protocollen kunnen helpen, maar alleen als iemand ze zelf wil gebruiken en in zijn professioneel handelen vrijheid ervaart. We willen gemotiveerde, zelfdenkende mensen die eigen verantwoordelijkheid en motivatie hebben."

Dan de inkomstenkant. Gaan na een praktijkovername de tarieven omhoog? "Dat zou je kunnen doen", erkent Michiel. "Maar naar ons idee gaat een dierenarts die niet achter zijn prijzen staat, deze ook niet verkopen. Bovendien lopen je klanten dan naar de concurrent. Daarom laten we de praktijken zelf

hun prijzen bepalen. Met de juiste balans tussen kwaliteit en prijs krijg je de klanten die je waard bent." Ook de tijdsgeest helpt een handje: "We hebben het geluk dat we in deze tijd kunnen meeliften op de tendens dat gezelschapsdieren meer en meer als volwaardige gezinsleden worden beschouwd. Als mensen kunnen kiezen of ze duizend euro uitgeven voor een nieuwe tv of aan een nieuwe knie voor de hond, kiezen ze gelukkig steeds vaker voor de hond. Die ontwikkeling zal nog verder doorgaan, ook op langere termijn. Maar het is niet de bedoeling dat onze praktijken meer ingrepen gaan verkopen, puur om de omzet te verhogen. Het liefst zou ik zien dat dieren juist minder vaak behandeld hoeven worden. Ik wil natuurlijk wel dat klanten regelmatig bij de dierenarts komen. Maar dan voor bijvoorbeeld voedingstraining, vaccinatie, ontworming en gezondheidschecks. Naast steeds betere behandelingen zetten we daarom ook in voor groei in preventieve zorg."

## Toekomst

Michiel heeft een duidelijk beeld van de toekomst van veterinaire Nederland. "De consument zal in toemende mate vragen om meer service en medische mogelijkheden. Medisch kan er natuurlijk ook steeds meer. Ik verwacht daarom dat er meer tweedelijnsklinieken zullen komen, in combinatie met regionale of lokale dierenziekenhuizen voor de spoed- en 24-uursopnamen. In lijn daarmee pleit ik ook voor een hogere verzekeringsgraad. Die ligt in Nederland nu op zo'n 4 procent, waar dat in Scandinavië boven de 50 procent ligt. Meer verzekerde patiënten betekent meer mogelijkheden voor eigenaren om behandelingen in de tweede en derde lijn te kunnen laten uitvoeren."

Demografische ontwikkelingen blijven voorlopig ook van invloed: "We hebben al jarenlang een vergaande feminisering van het beroep gezien, samen met een toenemend belang dat jongere dierenartsen hechten aan een plezierige balans tussen werk en privé. Ook daarom is meer onderling delen en samenwerken de oplossing. De nieuwe generatie vraagt daar gewoon om, met minder dienstendruk en meer mogelijkheden voor part-time werken, opleiding en persoonlijke doorontwikkeling. Daarnaast zou ik een pleidooi willen houden om paraveterinair meer moge-

lijkheden te geven om zich tot een hoger niveau te kunnen doorontwikkelen."

De toekomst van 'zijn' Evidensia Nederland ziet Michiel zonnig in. "Tot nu toe zijn onze clinical directors enorm enthousiast. In Engeland, waar de ketens en groepen al langer actief zijn, maakt



inmiddels bijna 50 procent van de praktijken daar onderdeel van uit. In het huidige tempo van consolidatie gaat dat daar over 2 jaar richting 75 procent. In de Scandinavische landen zien we vergelijkbare cijfers. Die percentages liggen in Nederland nu nog veel lager, maar daar zal verandering in komen: ik hoop komend jaar onze omzet te verdubbelen. Nieuw is dat wij ons daarbij sinds kort ook richten op gemengde en landbouwhuisdierenpraktijken, die we vanaf nu heel selectief benaderen. Daarvoor hebben we recent Jan Lievaart in dienst genomen, zelf afkomstig is uit de landbouwhuisdieren. Varkens en pluimvee liggen niet in onze expertisegebied, maar we zijn een paar mooie initiatieven aan het opzetten voor rund en paard. Door ook voor dergelijke praktijken goede dingen te ontwikkelen op het gebied van ondersteuning en opleiding, worden we ook voor deze praktijken steeds aantrekkelijker."

Een jaar na zijn aanstelling als directeur, voelt Michiel zich bij Evidensia helemaal op zijn plaats. "Ik heb in veel bedrijven gewerkt, maar vorig jaar was absoluut mijn leukste werkjaar tot nu toe. Met ontzettend veel plezier kijk ik er naar uit om samen met onze collega's verder te bouwen aan diergeneeskundige samenwerking voor de toekomst."



# NML HEALTH

## Innovatief, natuurzuiver en diervriendelijk

### Over NML health

Een ambitieus en groeiend bedrijf dat ruim driehonderd gezondheidsproducten voor paard, hond en kat sinds 1996 aan ruim 900 dierenartsen in Nederland, België en nog veel meer landen in Europa en daarbuiten levert. De gezondheid van dieren bevorderen en gezondheidsproblemen voorkomen met behulp van innovatieve producten en voorlichtingsactiviteiten, dat is onze missie.

Van ingrediënt tot productiemethode, van verpakking tot distributie en van medewerker tot afnemer, in alle facetten wil NML health bijdragen aan de gezondheid van dieren en aan het milieu door het maatschappelijk bewust verhandelen van natuurzuivere, diervriendelijke gezondheids- en verzorgingsproducten.

NML health kiest zoveel mogelijk voor natuurlijke en orthomoleculaire producten en is zeer kritisch op het gebruik van - volumineuze en overbodige - hulpstoffen. De producten zijn daarom sterk geconcentreerd, zodat een geringe hoeveelheid al een groot effect laat zien.

### De series van NML health

**Vetramil** honingproducten, favoriet bij specialist en dierenarts voor huidherstel

**Doils en Catoils** geconcentreerde Omega-3 met hoog EPA en DHA

**Phytonics** supplementen op basis van fytotherapie en Chinese geneeskunde

**VacciCheck** Elisa testen voor vaccineren op maat

**Cholodin** tabletten voor hond of kat met cognitie-gerelateerde problemen

**PUUR** gezondheidsproducten op basis van orthomoleculaire geneeskunde

**STOP** Animal Bodyguard, de groene oplossing bij vlo en teek

### Kwaliteit

De series van NML health worden geproduceerd bij gerenommeerde farmaceutische bedrijven en voldoen aan de Europese regelgeving.

### Communicatie

NML health beschikt over een team van accountmanagers voor Nederland en België. Desgewenst bezoeken zij dierenartspraktijken voor nadere uitleg over gebruik van producten. Daarnaast versturen wij tweewekelijkse actuele informatie via een nieuwsbrief. Productinformatie, nieuwe ontwikkelingen en blogs met praktijkervaringen kunt u lezen op onze website. NML health is actief in het promoten van haar merken op social media, evenementen en congressen.



“Bijdragen aan de gezondheid van dieren op een natuurlijke, veilige en effectieve manier. Mijn doelstelling maar bovenal een manier van leven. Deze doelstelling, kan alleen samen met anderen worden bereikt. Daarom heeft NML health een kennisplatform ontwikkeld waarin dierenartsen en specialisten participeren.”

*Irene Rol, directeur NML health.*

### Vetramil

De Vetramil producten worden veelvuldig toegepast op de afdeling chirurgie van de faculteit Diergeneeskunde. De basis is een zuivere, medicinale honing met een laag pH en hoog enzymgehalte. De wetenschappelijk basis garandeert de veiligheid en de effectiviteit van de producten. De Vetramil honingzalf met een extract van *Cardiospermum* en etherische oliën tegen likken en bijten, is goed smeerbaar. De vloeistof van Vetramil Clean op basis van propyleenglycol wordt voor

veel doeleinden gebruikt. De Derma shampoo uit deze serie is speciaal voor de gevoelige huid.



## Doils en Catoils

Zuiver geconcentreerde Omega-3 visolie met een hoog gehalte EPA- en DHA-vetzuren voor hond en kat verrijkt met antioxidant vitamine E. De werking van deze hoogwaardige olie is wetenschappelijk onderbouwd. Het bevordert de souplesse van celmembranen en wordt veelvuldig geadviseerd door specialisten en dierenartsen op het gebied van orthopedie en dermatologie.



## Phytonics

Beproefde combinaties van kruiden, vitamines, mineralen en aminozuren. Zeer innovatieve diergeneeskundige producten voor toepassing door dierenartsen die het totale dier in zijn omgeving diagnosticeren en niet alleen symptomatisch werken. Voorbeeld hiervan is het product Gluco balance voor een optimale suikerstofwisseling en Strezz, ter ondersteuning van een overbelast zenuwstelsel en HPA-as. (hypothalamus-hypofyse-bijnieras). De serie is volledig dopingvrij.



## VacciCheck

Een betrouwbare en eenvoudig uit te voeren serologische titertest voor honden (CAV, CPV en CDV) en katten (FPV, FHV, FCV) met een goede voorspellende waarde ten aanzien van bescherming. VacciCheck meet zowel maternale antilichamen als antilichamen die zijn aangemaakt na een vorige vaccinatie, zodat er gericht gevaccineerd kan worden voor de ziekten waarvoor het dier onvoldoende is beschermd. Goed wetenschappelijk onderbouwd en conform de richtlijnen van WSAVA. Vaccineer bewust door te meten.



## PUUR

Een complete serie gezondheidsproducten voor hond, kat en paard. PUUR is samengesteld op basis van orthomoleculaire geneeskunde. De juiste voedingsstoffen in geconcentreerde vorm als aanvulling op het dagelijkse voer van het dier. Een veelvuldig ingezet product is bijvoorbeeld de PUUR L-Lysine voor de niezende kat of de PUUR Magnesiumcitraat voor paarden. De diluten zijn op basis van fytotherapie en/of verdunde ingrediënten die het zelfgezend vermogen van het dier stimuleren. Voorbeeld hiervan is het desensibiliseren met PUUR Pollen of de PUUR Detoxi voor de afvoer van afvalstoffen.



NML health  
's-Gravelandseweg 50-51  
1381 HK Weesp  
Tel: +31 (0)294 - 455 888  
e-mail: [info@nmlhealth.com](mailto:info@nmlhealth.com)  
[www.nmlhealth.com](http://www.nmlhealth.com)



# LEVERZIEKTE EN DOOR LPC's

Bij ernstige leverschade worden lever progenitor cellen (LPC's) geactiveerd. Dit zijn stamcellen die zorgen voor herstel van de lever bij mens en dier. Soms schiet de regeneratie door deze LPC's tekort. Hedwig Kruitwagen deed onderzoek naar de manier waarop LPC's worden geactiveerd en keek naar nieuwe behandelmogelijkheden bij leverziekten. Ze promoveerde afgelopen december op dit onderwerp met het proefschrift getiteld: 'Growth factors and hepatic progenitor cells in liver regeneration - translating bench to bedside.'

*Hedwig Kruitwagen*

**B**ij mensen, maar ook bij honden en katten komen leverziekten voor zoals leverontsteking (hepatitis, met name bij de mens en de hond), leververvetting (steatose/lipidose, met name bij de mens en de kat) en levertumoren (o.a. hepatocellulair carcinoom, bij alle diersoorten inclusief de mens). De lever kan van veel beschadigingen goed herstellen en staat van oudsher al bekend om zijn regeneratieve vermogen. Maar in gevallen van acute ernstige of juist chronische leverschade wordt deze herstelcapaciteit overschreden. In die gevallen zien we klinische symptomen van leverfalen optreden, zoals braken, geelzucht en neurologische verschijnselen (hepatoencefalopathie).

## LPC's

In de lever bevinden zich ook stamcellen die dienen als reservepopulatie. Normaliter zijn de stamcellen, ofwel lever progenitor cellen (LPC's), in rustende toestand, maar ze raken geactiveerd bij ernstige leverschade. Ze gaan zich sterk vermenigvuldigen en vormen buisvormige struc-

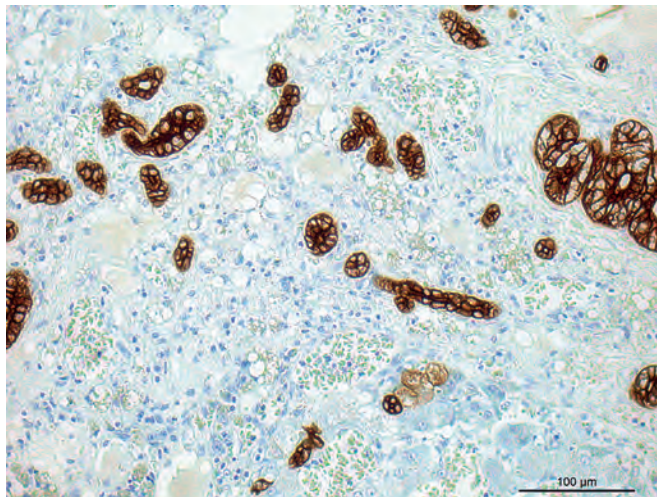
turen in het weefsel, wat op een levercoupe op microscopisch niveau door de patholoog wordt aangeduid als een 'ductulaire reactie' (figuur 1). Dit moet worden gezien als een reflectie van de ernst van de leverschade. De LPC's kunnen zich differentiëren tot levercel (hepatocyt) of galgangcel (cholangiocyt) afhankelijk van de celtypen die door het ziekteproces zijn aangedaan. Echter, in de praktijk schiet bij sommige leverziekten de regeneratie door LPC's tekort en komen mens en dier in een eindstadium van leverfalen terecht. Humane leverpatiënten belanden op de wachtlijst voor een levertransplantatie, maar voor dieren bestaat deze optie niet. Meer inzicht in de manier waarop LPC's worden geactiveerd, kan leiden tot nieuwe aanknopingspunten voor behandelingen die erop gericht zijn het natuurlijk herstelproces van de lever te bevorderen in mens en dier met leverziekten.

## Leverziekten bij de hond

In het eerste deel van dit proefschrift is onderzocht hoe de activatie van LPC's verloopt in een

# HERSTEL

aantal leverziekten bij de hond. Er is gekeken naar pathologische weefselmonsters van acute en chronische hepatitis, naar galwegziekte en naar een specifieke vorm van hepatitis: lobular dissecting hepatitis (LDH). LDH wordt gekenmerkt door een acuut tot subacuut verloop met vrijwel altijd een fatale afloop. Op weefselniveau is echter veel bindweefselvorming zichtbaar, wat een kenmerk is van een meer chronisch ziekteproces. Lobular dissecting hepatitis gaat gepaard met massale LPC-activatie, wat het voor onderzoekers tot een interessant ziektebeeld maakt om het mechanisme achter LPC-activatie nader te bestuderen. Uit het weefselonderzoek kwam naar voren dat geactiveerde LPC's bij de hond konden worden herkend aan een aantal markers: kenmerkende eiwitten die LPC's onderscheiden van andere levercellen. Deze markers komen voor een deel overeen met markers die voor LPC's van mensen en knaagdieren zijn beschreven. Vervolgens is gebruik gemaakt van die markers om met weefseldubbelkleuringen te onderzoeken welke andere cellen en structuren zich in de nabijheid van de geactiveerde LPC's bevonden. Dit bleken de zogeheten stellaatcellen (vitamine A-houdende cellen die na activatie myofibroblast worden en bindweefsel gaan vormen), macrofagen (ontstekingscellen) en laminine, een molecuul wat tot het steunweefsel van de lever behoort. Uit de literatuur is bekend dat deze cellen verschillende groeisignalen aan LPC's kunnen afgeven. In een vervolgonderzoek is gekeken of bepaalde groeisignalen (uit de Wnt/-catenine en Notch signaalroutes) die in mensen en knaagdieren LPC's kunnen activeren, ook in honden een belangrijke rol spelen. Hiervoor is gebruik gemaakt van weefselmonsters van honden met LDH, waarin massale LPC-activatie zichtbaar was. Het bleek inderdaad dat deze signaalroutes ook in de hond sterk waren geactiveerd. Deze fundamentele kennis is nodig om enerzijds inzichten te krijgen in hoe leverziekten verlopen bij de hond en anderzijds om als nieuwe aanknopingspunten te dienen voor ontwikkeling van medicijnen die de lever kunnen laten herstellen.



Figuur 1. Voorbeeld van geactiveerde lever progenitor cellen in een weefselcoupe van een hond met chronische hepatitis. De cellen zijn bruin aangekleurd op basis van keratine 19 immunoreactiviteit en vormen een 'ductulaire reactie'.

In het eerste deel van het proefschrift is ook gekeken naar LPC-activatie bij de mens. Hiervoor is een groot experiment gedaan waarbij systematisch is onderzocht welke signalen LPC's van de mens nodig hebben om zich te kunnen vermenigvuldigen. Dit is onderzocht in LPC's die in kweek werden gehouden. Uit dit experiment kwam één nieuw signaal naar voren dat normaliter de vermenigvuldiging van LPC's afremt. Het bleek dat als er teveel van dat signaal in een cel aanwezig is, dit de vermenigvuldiging kan belemmeren. Ook deze bevindingen kunnen mogelijk in de toekomst nieuw licht werpen op waarom in sommige ziekten LPC-activatie tekort schiet en leverherstel achterblijft om zo hopelijk tot nieuwe therapieën te komen voor mens en dier met leverziekten.

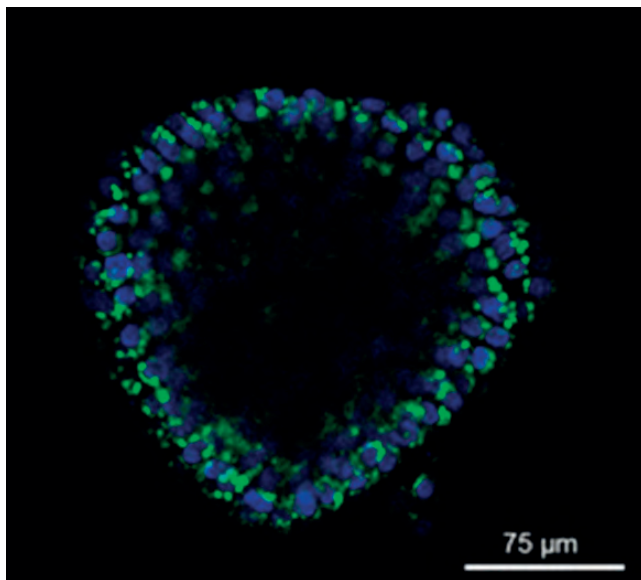
## Regeneratieve geneeskunde

In het tweede deel van het proefschrift zijn toegepaste studies beschreven binnen de zogeheten 'regeneratieve geneeskunde' van de lever. De regeneratieve geneeskunde maakt gebruik van het natuurlijk herstelproces van het lichaam of een orgaan en springt hierop in. Een voorbeeld wat nader is onderzocht is het gebruik van groeifactoren die volwassen levercellen (hepatocyten) kunnen aanzetten tot vermenigvuldiging: Hepatocyte Growth Factor (HGF). Behandeling



Figuur 2. Honden lever progenitor cellen kunnen worden opgekweekt uit een leverbiopt als zogeheten organoïden. Deze 'mini-levers' zijn driedimensionaal groeiende sferische structuren die zeer snel groeien.

met HGF kan een zinvolle optie zijn als de lever te klein is. Dit is het geval bij honden met een aangeboren levershunt, ook wel een congenitale portosystemische shunt (CPSS). Bij CPSS wordt het bloed uit de poortader via de shunt om de lever heen geleid, waardoor de lever groeifactoren misloopt en sterk achterblijft in groei. We hebben onderzocht of we honden met een



Figuur 3. Katten lever organoïd met vetstapeling. De vetdruppels zijn met groene fluorescentie aangekleurd (LD540), de celkernen met blauwe fluorescentie (DAPI).

levershunt konden behandelen met HGF, met als doel om hun lever te laten uitgroeien en symptomen van de shunting te doen verdwijnen. Een tweede doel was het doen toenemen van de doorbloeding van de lever. HGF behandeling bleek inderdaad in drie weken de te kleine levers

te laten groeien, maar na stoppen van de behandeling keerde het levervolume helaas weer terug naar het uitgangsniveau. De doorbloeding van de lever verbeterde niet, waardoor de honden toch op een operatie waren aangewezen om te genezen van hun levershunt. Toekomstig onderzoek zal moeten uitwijzen of een combinatie van HGF behandeling en een daarop volgende operatie tot betere herstelkansen leidt voor honden met CPSS.

Een tweede voorbeeld van regeneratieve geneeskunde is het gebruik van stamcellen als therapie. We hebben onderzocht of we LPC's, zijnde stamcellen van de lever, konden gebruiken voor cel-transplantaties. Dit is gedaan door gebruik te maken van een nieuwe technologie, waarbij LPC's worden opgekweekt uit een leverbiopt als zogeheten 'organoïden' (Figuur 2). Organoïden zijn een soort mini-levers in kweek, die sterk kunnen worden vermenigvuldigd. Binnen 10 tot 12 weken kunnen uit twee leverbiopten van een hond een half tot een miljard cellen worden gekweekt. We hebben dit gedaan bij honden met erfelijke koperstapelingshepatitis. Deze ziekte is gebaseerd op een verandering in een gen, waardoor in de lever koper gaat ophopen. Deze ziekte komt bij de mens ook voor (ziekte van Wilson). We hebben de organoïden van de honden in het lab genetisch gecorrigeerd, waarbij we ze het juiste koper-gen gaven en de cellen weer gezond werden. Vervolgens zijn de cellen via een transplantatie aan dezelfde hond weer teruggegeven in de lever. Omdat dit een lichaamseigen transplantatie betreft is de kans op afstoting, zoals bij een reguliere levertransplantatie, minimaal. Vervolgens is gekeken of de cellen de transplantatie overleefden en of ze aansloegen in de lever. De voorlopige resultaten zijn gunstig, in een aantal gevallen sloegen de cellen aan en gingen zich zelfs actief vermenigvuldigen in de lever van de hond. Dit onderzoek is nog niet afgerond, maar als transplantatie van LPC's echt goed mogelijk blijkt te zijn, kan het een alternatief zijn voor levertransplantatie bij mensen met de ziekte van Wilson en bij andere stofwisselingsziekten. Bovendien biedt het een nieuwe mogelijkheid binnen de diergeneeskunde.


In het laatste hoofdstuk van het proefschrift is onderzocht of het mogelijk was om ook lever



organoïden van katten te kweken. Hiervoor is ook weer van biopten en zelfs ingevroren leverweefsel gebruik gemaakt, waaruit de LPC's werden geïsoleerd en opgekweekt als organoïden. De kweekomstandigheden moesten worden aangepast om aan de specifieke eisen van kattencellen te voldoen, maar er is een succesvol kweekstelsel ontwikkeld waarbij de organoïden maandenlang in kweek konden blijven. Omdat katten in de praktijk vaker last hebben van leververvetting is onderzocht of we deze ziekte in organoïden in het lab konden nabootsen. Dit lukte door de organoïden een overschot aan vetzuren aan te bieden, die ze opnamen en als vetdruppeltjes gingen stapelen in de cel (Figuur 3). Dit lijkt sterk op wat er bij leververvetting in de levercellen gebeurt. Bovendien bleek dat lever organoïden van de kat veel meer vetdruppeltjes stapelden dan organoïden van de mens. Bij katten verloopt het ziektebeeld dan ook veel heftiger dan bij mensen met leververvetting. In een vervolgonderzoek is getracht om in te grijpen in de vetstapeling in de lever organoïden van de kat. Dit bleek mogelijk, de vetstapeling kon worden verergerd

of juist verminderd door de juiste stoffen te geven. Dit biedt veel mogelijkheden om nieuwe medicijnen tegen leververvetting te gaan testen in levercellen van de kat, zonder gebruik te hoeven maken van katten als proefdier. Het is bovendien denkbaar dat deze medicijnen dan ook werkzaam kunnen zijn bij mensen met leververvetting.

## Samengevat

In dit proefschrift is nieuwe kennis over leverziekte en -herstel door LPC's bij hond en mens tot stand gekomen. Tevens zijn diverse nieuwe behandelingen getest op het gebied van de regeneratieve geneeskunde van de lever. Er is telkens een vergelijking gemaakt tussen dieren en mensen met leverziekten, om zo in de toekomst tot nieuwe inzichten én behandelingen te komen voor zowel mensen als dieren met leverziekten. Want uiteindelijk zijn de overeenkomsten groter dan de verschillen. 



COMMUNICATION

MARKETING SERVICES

PRAKTIJK SCANS

PRAKTIJK BEMIDDELING

FINANCIAL SERVICES

HENRY SCHEIN®  
Vet Business Solutions

TRAINING SERVICES

HR (SUPPORT)

CONSULTANCY & SUPPORT

“ Wij bieden u toonaangevende oplossingen en diensten om u te helpen uw doelen te bereiken. ”

MEER INFORMATIE?

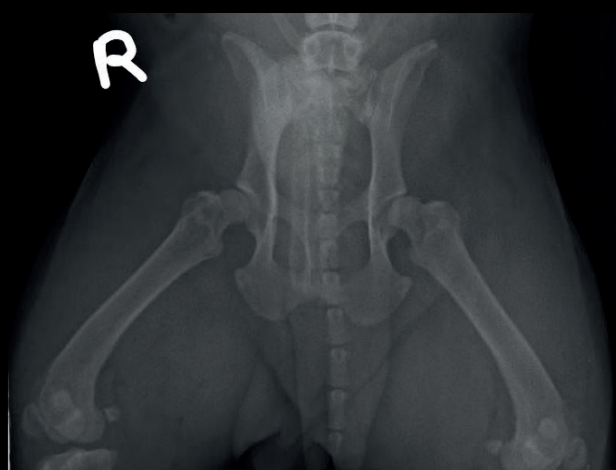
[www.vetbusinessolutions.nl](http://www.vetbusinessolutions.nl)


HENRY SCHEIN®  
Vet Business Solutions

# "WAT ZIE IK?"

In de praktijk maken we veel gebruik van röntgenfoto's. Maar wat zien we op de beelden en is dat altijd even duidelijk? Henrik Wagter behandelt in elk nummer van Vet een casus waar de röntgenfoto centraal staat.

**Patiënt: Vic, Hond (American Bully standard), reu, 1 jaar en 7 maanden oud**



**H**et is de eigenaren van Vic op jonge leeftijd al opgevallen dat hij stijf opstaat. Aanvankelijk was dit subtiel maar naar mate de tijd verstreek werd het duidelijk dat hij voornamelijk problemen met zijn achterhand heeft. De klachten verergeren na activiteit. Rust en NSAID's hebben helaas geen verbetering gebracht. De klachten lijken zelfs progressief; sinds drie weken kreupelt hij duidelijk met zijn rechter achterpoot. Er worden röntgenfoto's gemaakt waarna de Bully wordt doorgestuurd naar onze kliniek. De opnames van de heupen en de rechterknie zijn hieronder afgebeeld. 

Wat zie je op de foto? Het antwoord vind je op pagina 36

---

*Henrik Wagter is als chirurg werkzaam bij het verwijscentrum voor gezelschapsdieren 'de Tweede Lijn' in Wilhelminaoord.*

# Miss Moss

## De oude man

**H**et is nog vroeg op zaterdagochtend als ik de praktijk binnenloop om medicatie op te halen voor een oude buurpoes. Tot mijn verbazing zit de praktijk vol mensen. Alle lampen zijn aan, de telefoon rinkelt en twee onbekende assistentes en een stagiaire lopen druk heen en weer. Ik kijk in de agenda en zie dat de hele zaterdag vol staat met afspraken. Animana is gevuld met groene, gele en blauwe vlakken. Verward probeer ik te laten bezinken wat hier gebeurt. We hebben toch geen weekenddienst? Mijn plichtsbesef roept. Ik ben de enige dierenarts die aanwezig is en ik zal al deze dieren moeten helpen.

Gauw trek ik mijn witte jas aan en ik bedenk hoe ik aan een ontbijtje en middageten moet komen. Maar voor ik dat kan regelen sta ik al in de spreekkamer. Op tafel prijkt een grote groene leguaan. Hij is omringd door zijn liefhebbende familie. Er komen nooit reptielen bij ons in de kliniek, dus ik voel me er een beetje ongemakkelijk bij. “Ze eet al een poosje niet meer zo goed”, vertelt een donkergetinte lange man. Hij kijkt er heel erg zorgelijk bij. Terwijl ik voor mijzelf een plan de campagne aan het opstellen ben, hoe deze prachtige leguaan het beste geholpen kan worden, gaat ongevraagd de deur van de spreekkamer open. Een enorm ziekenhuisbed wordt binnengereden door een drietal broeders. In het bed ligt een oude man met zijn hoofd helemaal tegen het hoofdeinde en zijn nek in een ongemakkelijke kromming geduwd. Witte lakens verhullen zijn magere lijf. Als ik hem aankijk zie ik de dood in zijn ogen. Ik ken deze man en weet dat ik met hem mee moet. Zonder excuses loop ik achter het ziekenhuisbed aan dat met een grote U-turn door de broeders weer weggereden wordt. Ik moet afscheid nemen van deze man. Ik rol van het ene plichtsbesef zomaar in het andere. De leguaan en zijn liefhebbende familie laat ik plompverloren achter. Als we in een andere ruimte zijn komt de oude man overeind. Zijn gezicht zwelt op en zijn ogen komen tot leven. Hij begint vrolijk tegen mij te praten.

En dan open ik mijn ogen en zie ik het daglicht.

Het is zaterdagochtend. De realiteit begint langzaam op me in te dalen. Gelukkig, het was maar een droom. Dag drukke werkweek. Welkom weekend.





## Dierenkliniek Hellendoorn Nijverdal

**Aandachtsgebieden:** gezelschapsdieren, paarden, rundvee, geiten en varkens.

**Locaties:** Dierenkliniek Hellendoorn Nijverdal bestaat uit twee klinieken. Een voor alleen gezelschapsdieren in Nijverdal en een voor zowel gezelschapsdieren als paarden in Hellendoorn. Vanuit deze laatste locatie werken ook de dierenartsen van de afdeling landbouwhuisdieren.

**Patiënten:** 5000 gezelschapsdieren, 4000 paarden, 250 rundvee en 200 varkens.

**Medewerkers:** 14 dierenartsen, 15 paraveterinair, 2 schoonmakers, 1 administratief medewerker en op zelfstandige basis 1 fysiotherapeut en 2 hoefsmeden.

**Website:** [www.dkhn.nl](http://www.dkhn.nl)

### Team

“We hebben een enthousiast en ondernemend team dat voorop wil lopen in de ontwikkelingen binnen de diergeneeskunde en zich ook wil onderscheiden,” geeft dierenarts Hans ten Kate aan. “Zo is iedereen volledig gespecialiseerd op een bepaalde diersoort en heeft zich daarbinnen weer toegelegd op bijvoorbeeld orthopedie, fertiliteit, tandheelkunde, of osteopathie. Het is namelijk lastig om de kennis van alle diersoorten bij te houden. Daarom heeft ieder een aandachtsgebied waar hij of zij zich op kan focussen, daar plezier uithaalt en door middel van nascholing ook steeds kundiger wordt.

Sinds kort hebben we ook een praktijkmanager, omdat het team te groot werd en de managementtaken daardoor te zwaar op de schouders van de dierenartsen drukten. De praktijkmanager stuurt de assistenten aan en ontlast de dierenartsen van administratieve taken.”

### Communicatie

“Zoals gezegd werken we in diersoortclusters die regelmatig contact met elkaar hebben. Uiteraard op de werkvloer, maar



Op de foto (v.l.n.r.): Margot, Johan, Nico, Marleen, Marjorie, Isha, Marion, Daniëlle, Linda, Hans.

ook in meer formele setting. Zo vergaderen de dierenartsen vier keer per jaar en de maatschap en de assistenten elke maand. Ook vindt een op een overleg plaats waar het gaat om bijvoorbeeld taakverdeling. Verder houden we elkaar op de hoogte via email en diverse appgroepen. We hebben een appgroep voor assistenten, dierenartsen, de maatschap, de diersoortclusters en de hele kliniek. Daarnaast hebben we ook een 'Bep-app' voor gein en ongein."

## Pand

"We hebben een groot, modern en licht pand in Hellendoorn dat volledig uitgerust is voor eerste en tweedelijns behandelingen van paarden en gezelschapsdieren. Onze praktijk in Nijverdal behandelt alleen gezelschapsdieren en is een stuk kleiner."


## Wat ging goed het afgelopen jaar?

"Alle diersoorten groeien. Dat komt omdat ieder teamlid zich door middel van nascholing verder bekwaamt en we daardoor beter worden in ons vak. En die kwaliteit levert extra werk op."

## Uitdaging

"Onze kliniek zodanig stroomlijnen dat we binnen de huidige ruimte die we hebben continue kunnen blijven groeien."

## Goed geregeld

"We hebben een hele goede, strakke planning, waardoor veel werk in korte tijd kan worden gedaan. Dat betekent niet dat we ons werk afraffelen. Kwaliteit staat bij ons namelijk hoog in het vaandel en iedere patiënt krijgt voldoende aandacht. Dat horen we ook terug uit de regelmatige enquêtes die we houden onder onze klanten. En tevreden klanten trekken weer nieuwe klanten aan. Het zijn de ambassadeurs van je praktijk. Ook zijn we trots op ons samenwerkingsverband de Oosthof, waar we varkens- en veehouders vanuit drie klinieken (Gelre dierenartsen, dierenkliniek de Hagmolen en wij) ondersteunen. Dit is ontstaan omdat we zagen dat bedrijven steeds groter worden en het aantal dierenartsen afneemt. Het doel van de samenwerking is om kennis en kunde op peil te houden en ons als één organisatie te presenteren om zo ook in de toekomst bedrijven goed te blijven begeleiden." 

# Bob Carrière en Enne Kwant, Sterklinieken

## EEN KWALITEITSSYSTEEM VOOR JE PRAKTIJK

“Iedereen kan het”

Binnen de steeds verder gedifferentieerde veterinaire markt onderscheiden Sterklinieken zich door te werken volgens een gecertificeerd kwaliteitssysteem. Ook onafhankelijke praktijken kunnen met de juiste inzet en motivatie hun kwaliteit systematisch verhogen. “Klinieken denken er vaak te moeilijk over”.



### Bob Carrière (1959)

**Studie:** Diergeneeskunde, Utrecht (1988)  
**Praktijk:** Sterkliniek Ermelo, met nevenvestiging in Harderwijk  
**Medewerkers:** 6 dierenartsen, 16 ondersteunend  
**Is ook:** Directeur van Sterkliniek Dierenarsten BV (sinds 2005) en vice-president van de European Union of Veterinary Practitioners (EUVP).



### Enne Kwant (1968)

**Studie:** Diergeneeskunde, Utrecht (1995)  
**Praktijk:** Sterkliniek Deventer, Sterkliniek Apeldoorn  
**Medewerkers:** 11 dierenartsen, 24 ondersteunend  
**Is ook:** Directeur-Kwaliteitscoördinator van Sterkliniek Dierenartsen BV (sinds 2006)



**A**l zo'n tien jaar voordat de internationale praktijkketens voet op Nederlandse bodem zetten, vond in ons land een eerste proces van groepsvorming plaats: de Sterklinieken. Vanaf het prille ontstaan is Bob Carrière bij dat concept betrokken, sinds 2005 als directeur. Hij vertelt over het ontstaan. "In 2003 zagen we de eerste vormen van diergeneeskundige dienstverlening buiten de dierenartspraktijk verschijnen. Dierenwinkels gingen entingsuurtjes organiseren, en al snel volgden tuincentra dit voorbeeld. Tegelijkertijd speelde in die periode de vraag of dierenartsen nog wel langer zelf apotheek zouden mogen houden. Deze ontwikkelingen waren voor een aantal dierenartsen reden om een duidelijk signaal naar de markt te geven dat je voor kwalitatief hoogstaande zorg bij de dierenartsenpraktijk moet zijn. Naar voorbeeld van de destijds beginnende ketenvorming in de Angelsaksische landen werd daarom een franchiseformule ontwikkeld, met kwaliteit als speerpunt. Inmiddels opereren op zo'n negentig locaties klinieken onder de vlag van Sterklinieken. Sinds vorig jaar is het concept eigendom van AniCura. "Deze keten richt zich op de bovenkant van de markt, waar kwaliteit belangrijk is voor de diereigenaar", legt Bob die overname uit. "Onze kernwaarden - meer kwaliteit, meer rendement, en meer werkplezier - sluiten goed aan bij die van AniCura. Met de acquisitie heeft AniCura zich verzekerd van een formule gericht op kwaliteit, passend bij de positie die ze in de markt willen innemen. Daarbij heeft AniCura de intentie om uiteindelijk ook een groot deel van de aangesloten praktijken binnen de Sterklinieken-formule over te nemen, indien daar belangstelling voor bestaat. Bij 13 klinieken, met samen 24 locaties is dat al gebeurd."

## Aansluiten

Om een Sterkliniek te worden, hoeft een praktijk geen onderdeel van AniCura te zijn. "Elke praktijk die zich wil onderscheiden op kwaliteit en zich daar flink voor wil inzetten kan zich aanmelden voor het aspirant-lidmaatschap", legt Bob de procedure uit. "Na een eerste kennismakingsgesprek en blijvende wederzijdse belangstelling bepalen we of er voldoende basis

is om Sterkliniek te kunnen worden. Daarvoor doen we een nulmeting van de praktijk, waarbij we naar meerdere aspecten van de praktijkvoering kijken. Is onze inschatting dat de praktijk in potentie een Sterkliniek zou kunnen worden, dan kan gestart worden met het aspirantentraject." Dat behelst twee modules: een kwalitatieve en een financiële. In de kwaliteitsmodule leert de aspirant-Sterkliniek de bedrijfsprocessen op orde te brengen. "Dan gaat het dus over je apparatuur, apotheek, personeel, de geboden dienstverlening; alle aspecten van de bedrijfsvoering."

De tweede module houdt in een financiële opvoeding en op-

“De veterinaire taart wordt verdeeld over steeds meer partijen”

leiding, vertelt Bob. "Je leert de financiële en boekhoudkundige zaken binnen je praktijk optimaal te organiseren, de juiste prijzen te bepalen en om gefundeerd te kunnen beslissen over investeringen en het rendement daarvan."

Het hele traject neemt 9 tot 15 maanden in beslag, afhankelijk van de uitgangssituatie van de praktijk en de inzet van de praktijkhouder. Zijn beide modules met goed resultaat doorlopen, dan kan de praktijk een overeenkomst met Sterklinieken aangaan en maakt zij vanaf dat moment onderdeel uit van de franchiseformule.

Franchisenemers dragen een half procent van hun omzet af aan de Sterkliniek-organisatie. Daarvoor krijgen ze ondermeer een ISO-gecertificeerd kwaliteitssysteem met bijbehorende begeleiding, onderlinge visitatie en nascholing op allerlei

terreinen. "Dat half procent van je omzet verdien je makkelijk terug", vertelt Bob. "Want doordat al je bedrijfsprocessen naar een hoger niveau worden getild gaat het totale rendement van de praktijk omhoog."

## Marktpositie

Met de kwaliteitsformule van een Sterkliniek kiest een praktijk duidelijk positie in de markt. En dat is belangrijk, vindt Bob, "Juist in deze tijd. De totale markt is weliswaar redelijk stabiel, maar de veterinaire taart wordt verdeeld over steeds meer partijen. Daarbinnen zie je ook steeds meer differentiatie ontstaan: van heel laagdrempelig in bijvoorbeeld tuincentra tot hooggespecialiseerd in de derde lijn. Als ondernemer juich ik die ontwikkeling toe, omdat zowel aanbieders als afnemers van veterinaire zorg kunnen kiezen wat ze willen zijn en hoe ze geholpen willen worden. Maar er zijn nog veel collega's die hier nog nooit over nagedacht hebben. Zij weten niet wat hen overkomt, nu ze van alle kanten concurrentie ondervinden. Consumenten kopen hun diervoeding en OTC-producten goedkoper online, gaan voor entingen naar het tuincentrum en nemen ook nog eens minder en kleinere honden. Juist die dingen waar je traditioneel het meest aan verdiende en het grootste rendement op behaalde staan daardoor onder druk. Daarom zul je je dubbel bewust moeten zijn van je financiën en commercie, om je doorlopend aan te kunnen passen aan de veranderende marktsituatie."

Klanten weten waar een Sterkliniek voor staat en wat ze kunnen verwachten, stelt Bob. "Een Sterkliniek staat voor kwaliteit in zorg en service. Klanten mogen verwachten een goed gestroomlijnde organisatie aan te treffen, met een goede sfeer en professionele indruk, waar ze zich op hun gemak voelen en graag komen. Ze mogen er op rekenen dat hun dieren adequaat worden geholpen. Daarvoor hanteren we interne best practice richtlijnen en behandelingsprotocollen, die zijn gericht op zo min mogelijk antibiotica- en medicijngebruik. Alle aangesloten klinieken werken strikt volgens het formulaarium, daar worden zij ook op getoetst. In een Sterkliniek zijn alle paraveterinair gediplomeerd en volgen nascholing."

Levert een Sterkliniek dan ook betere zorg dan de 'gewone' praktijk? "Ik ben er van overtuigd dat er individuele klinieken in het land zijn die minstens zulke goede zorg leveren. Maar die laten zich niet toetsen, waardoor we het nooit zullen weten. Bij een Sterkliniek is aantoonbaar gemaakt dat er aan strenge kwaliteitscriteria wordt voldaan. In een land als Noorwegen wordt dat vanuit de beroepsvereniging gedaan, maar hier niet. De KNMvD heeft twee keer geprobeerd een kwaliteitssysteem op te zetten, wat beide keren niet gelukt is. Het zal me daarom niet verbazen als op een gegeven moment de overheid met regelgeving op het gebied van kwaliteit komt, nu ze dat blijkbaar niet aan de branche kan overlaten. Dat lijkt



## Kwaliteitscirkel van Deming

De cirkel van Deming is een creatief hulpmiddel voor kwaliteitsmanagement en probleemoplossing ontwikkeld door de Amerikaanse statisticus William Edwards Deming (1900-1993). De cirkel beschrijft vier activiteiten die op alle verbeteringen in organisaties van toepassing zijn. De vier activiteiten zorgen voor een betere kwaliteit. Het cyclische karakter garandeert dat de kwaliteitsverbetering continu onder de aandacht is. De indeling komt voort uit het wetenschappelijke proces zoals dat door Francis Bacon (Novum Organum, 1620) werd geformuleerd: hypothese - experiment - evaluatie.

De vier activiteiten in de kwaliteitscirkel van Deming zijn:

- PLAN:** Kijk naar huidige werkzaamheden en ontwerp een plan voor de verbetering van deze werkzaamheden. Stel voor deze verbetering doelstellingen vast.
- DO:** Voer de geplande verbetering uit in een gecontroleerde proefopstelling.
- CHECK:** Meet het resultaat van de verbetering en vergelijk deze met de oorspronkelijke situatie en toets deze aan de vastgestelde doelstellingen.
- ACT:** Bijstellen aan de hand van de gevonden resultaten bij *Check*.

Kern van deze visie is dat elke medewerker aan een (productie-) proces op deze manier in staat is om zijn eigen werkwijze te beoordelen en te verbeteren. De handelingen van de medewerker vormen namelijk een eigen deelproces van het hoger gelegen proces. Management dient de analyse te doen over de hoger gelegen processen, de directie voor de primaire bedrijfsprocessen. Deze kwaliteitscirkel-methode wordt vaker onbewust impliciet dan bewust expliciet toegepast.

**Bron: Wikipedia**



me niet wenselijk, als ik denk aan bijvoorbeeld de regelgeving van overheidswege omtrent gevaarlijke honden; dat hadden we vanuit de beroepsgroep zelf veel beter gekund.”

## Continu proces

Enne Kwant, zelf managing-director van Sterkliniek Deventer en Sterkliniek Apeldoorn, is binnen de Sterkliniek-organisatie als Kwaliteitscoördinator verantwoordelijk voor het kwaliteitsstelsel. “Uitgangspunt van ons systeem is de kwaliteitsnorm ISO 9001,” legt hij uit. “Die is op zijn beurt weer gebaseerd op de Kwaliteitscirkel van Deming en behelst een continu proces van optimalisatie” (zie kader). Daarnaast werken Sterklinieken volgens klinische behandelprotocollen. Naast de eerder genoemde trainingsmodules en organisatiecriteria is ook visitatie een belangrijk onderdeel van het systeem, vertelt Enne. “Collega’s van andere Sterklinieken houden daarbij elkaars praktijkvoering tegen het licht. Ze beoordelen daarbij de veterinaire, maar ook de organisatorische kwaliteit van elkaars praktijken. Ook een medewerkerstevredenheidsonderzoek hoort daar bij. De bevindingen bespreken ze onderling met de betreffende praktijkhouder. Dat levert waardevolle inzichten en tips op voor verdere verbetering. Ook verplichte deelnemende praktijken zich tot een jaarlijkse interne audit en kunnen ze steekproefsgewijs extern worden gecontroleerd.”

Als Sterkliniek-houder moet je dus regelmatig met de billen bloot. “Dat klinkt misschien vervelend, maar is juist waar de aangesloten praktijkhouders voor kiezen: om continu die stok achter de deur te hebben, zodat ze op alle vlakken steeds beter gaan presteren”, weet Enne. De centrale organisatie Sterkliniek Dierenartsen is op haar beurt ISO-9001:2015-gecertificeerd en wordt derhalve jaarlijks geaudit door een door de Raad van Accreditatie goedgekeurde organisatie (Lloyd’s Register Quality Assurance), om te beoordelen of zij het kwaliteitsstelsel binnen de aangesloten praktijken goed controleert.

## Individuele praktijken


Nu zijn de meeste dierenartsenpraktijken geen Sterkliniek. Hoe kan een individuele praktijk met zijn eigen kwaliteit aan de slag? “Iedereen kan het, als je er maar de benodigde tijd en moeite in steekt”, vertelt Enne. “Het gros van de kwaliteitscriteria komt voort uit bestaande wetgeving: bijvoorbeeld op gebied van straling, arbo, personeel en geneesmiddelen. Daar zijn al tal van criteria waar je aan moet voldoen, die je aldus in kaart brengt en waar je regelmatig en systematisch op checkt. Je kunt met buurtcollega’s een intervisiegroep starten. Verstandig is altijd om één persoon binnen de praktijk verantwoordelijk te maken voor alles wat met kwaliteit te maken heeft. Je kunt het dan gemakkelijk in de bestaande overlegstructuur opnemen en als vast punt op de vergaderagenda zetten. Het betekent niet dat je meteen overal een protocol

voor moet opstellen. Veel collega’s weten zelf al wel dat ze bijvoorbeeld hun RI&E (Risico Inventarisatie en Evaluatie, *red.*) nog niet op orde hebben, geen ontruimingsoefening doen, of geen gekwalificeerde BHV’er hebben. Als je al weet op welke gebieden je je kwaliteit kunt verbeteren, kun je je daar als eerste op focussen.”

De belangrijkste boodschap volgens Enne: “Als je met je kwaliteit aan de slag wilt, zul je er tijd voor moeten maken. Het is serieus op de agenda zetten, je hele team er bij betrekken en ook voor hen tijd vrij maken om er iets mee te kunnen doen. Het gaat niet vanzelf, je zult er in moeten investeren. Als je daartoe bereid bent, kun je al snel grote stappen maken. En als je ziet dat het werkt, krijg je er vanzelf lol in.”

Belangrijk is te kiezen voor een systematische benadering. “Die hoeft niet per definitie zoals het onze op het ISO-systeem gebaseerd te zijn; je zou ook kunnen kiezen voor het Lean- Six Sigma-kwaliteitsstelsel. Persoonlijk vraag ik me dan wel af waarom je zelf iets zou gaan ontwikkelen, terwijl we bij Sterklinieken al een goed werkend systeem hebben, waar vele jaren over nagedacht is en waar je in principe zo op kunt inhaken.” Juist ook voor kleinere praktijken is dat interessant, vindt Enne. “Omdat die in absolute zin maar weinig hoeven betalen voor hun lidmaatschap, maar daar wel veel voor terug krijgen: een merk voor hun praktijk, uitstraling, marketing, allerhande ondersteuning en inkoopvoordeel. We zijn geen keten, maar een lichte vorm van *soft franchise*, je zou het ook als een vorm van *brand management* kunnen zien. Je blijft zelfstandig, maar lift wel mee op de stroom. Als groep gaan we samen sneller vooruit dan je in je eentje kunt. Klinieken denken er soms misschien wel te moeilijk over, en zien enorm op tegen het hele traject. Maar ik kan je zeggen: er is nog nooit een aspirantpraktijk geweest die niet door de uiteindelijke toets is gekomen.”

Zijn er dan helemaal geen redenen om je niet te willen aansluiten bij de formule? “Als je echt compleet zelfstandig wilt blijven opereren, alles altijd helemaal zelf wilt blijven bepalen en je er niet aan moet denken om je te laten controleren en visiteren, dan is dit niet voor jou geschikt. Gestructureerd kwaliteitsmanagement vergt naast tijd en moeite nu eenmaal vooral een intrinsieke motivatie.”

Op termijn ziet Bob de Sterkliniek-formule doorgroeien naar honderd praktijken. “Van de totaal driehonderd praktijken in Nederland hebben we daarmee denk ik wel alle praktijken aan boord die aan onze kwaliteitsnormen kunnen voldoen, en hebben we tegelijkertijd een mooi gebalanceerde regionale spreiding.” Gelukkig bestaan ook voor alle andere praktijken voldoende mogelijkheden om met de eigen kwaliteit aan de slag te gaan. Het begint met de juiste inzet en intrinsieke motivatie. 

# DIEREN

## Dierenkliniek de Pijp, Amsterdam

**Medewerkers:** Eigenaresse en dierenarts Kyra de Keyzer, één paraveterinair, Chadiya Jansen, één paraveterinair in opleiding, Merle Mathies

**Website:** [www.dierenkliniekdepijp.nl](http://www.dierenkliniekdepijp.nl)

**“W**ij zijn een moderne eerstelijnskliniek in het hartje van Amsterdam,” geeft eigenaresse Kyra de Keyzer aan. “Onze missie is het leveren van goede eerstelijns, evidence-based diergeneeskundige zorg met een hoog dienstverleningsniveau. Wij besteden extra aandacht aan verduurzaming, vandaar de ondertitel ‘Groene dierenarts’. We gebruiken groene energie, scheiden afvalstromen en kopen zo duurzaam mogelijk in. We planten een boom voor elke nieuwe patiënt om onze CO<sub>2</sub>-uitstoot verder te compenseren. We richten ons op de bewuste diereigenaar, die het beste wil voor zijn/haar huisdier en niet meteen met een spuitje of pilletje weer buiten wil staan.”

### Ligging

“Onze praktijk ligt aan een van de belangrijkste straten in de Pijp, een bruisende negentiende-eeuwse buurt tegen het centrum aan. Er ligt een tramhalte voor de deur, maar de meeste mensen komen uit de buurt en lopen, of fietsen.”

### Aanleiding nieuwbouw

“Na bijna vijf jaar in loondienst wilde ik heel graag een eigen praktijk. Het was me opgevallen dat in de buurt waar ik woonde geen eigen dierenarts was. Uit marktonderzoek bleek dat hier ruimte voor was en na een tijd zoeken vond ik een geschikt pand; een bouwvallige pijpenla waar een kapper in had gezeten.”

### Wensen

“De inrichting moest een moderne, duurzame uitstraling hebben. Een gespecialiseerd architect wist het langwerpige pand heel praktisch in te delen. Vanwege het gebrek aan ramen aan de zijkant hebben we veel met glas gewerkt en zijn aan de achterkant in de uitbouw lichtstraten aangebracht. Een interieurontwerpster zette de juiste sfeer neer met

fotowanden en natuurlijke materialen. De balie van vurenhout is bijvoorbeeld speciaal voor ons ontworpen.

Ik wilde een gescheiden honden- en kattenopname en gescheiden wachtgedeelten omdat we bezig zijn om een *Cat-Friendly Clinic* te worden. We wilden klanten zoveel mogelijk zorg in eigen huis aanbieden en hebben daarom de meeste apparatuur direct aangeschaft. Vanaf de start staat er naast digitale röntgen een dentale röntgen en uitgebreide bloedapparatuur.”


### Resultaat en reacties

“We zijn heel erg blij met het eindresultaat! De uitstraling is natuurlijk, rustig, heel fris en modern. Dit past goed bij de meeste mensen die in de Pijp wonen. Vaak jonge, bewuste en creatieve mensen die een kliniek als deze erg waarderen. Vrijwel al onze klanten zijn enorm positief verrast. Ze zijn onder de indruk van de grootte van het pand, de wachtkamer zien ze als een fijne ruimte en we krijgen veel complimenten over de inrichting.”

### Hoe werkt het in de praktijk?

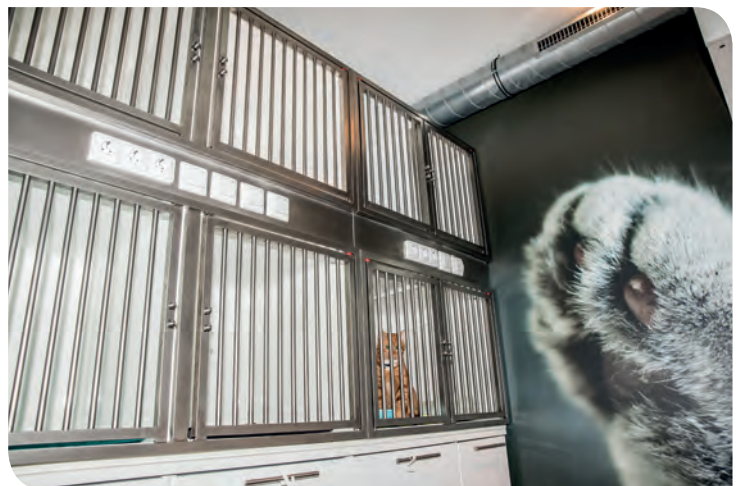
“De eerste twee maanden is het wel even zoeken geweest naar een goede routine en hebben we toch nog wat dingen verplaatst of aangepast. Er moeten nog wat puntjes op de i en ik denk dat we de komende jaren moeten blijven nadenken over verbeteringen. Maar ondertussen werkt het heel erg prettig en zijn we blij met de keuzes die we samen met de architect hebben gemaakt.”

### Uitdagingen

“Als vrij gevestigde praktijk moeten we zo snel mogelijk een klantenbestand opbouwen met tevreden eigenaren. Bij groei zouden we graag ons team uitbreiden om onze kennis en kunde te vergroten!” 

# VAKLINIEK DE PIJP

Foto's: © Levin & Paula Photography v.o.f.




# “WAT ZIE IK?”

Oplossing “Wat zie ik?” (pagina 26)



**D**e ventrodorsale opname van het bekken laat duidelijke dysplastische veranderingen van de heupgewrichten zien. De femurkoppelen subluxeren, er is een slechte congruentie en de femurhals is bilateraal niet mooi ingesnoerd. Deze veranderingen passen bij HD (NB: voor deze opname in de HD I positie waren de achterpoten idealiter meer gestrekt en ingedraaid).

De mediolaterale opname van de knie laat tevens uitgesproken veranderingen zien. Het pre-patellaire vetbed is door een flinke gewrichtsovervulling naar craniaal verplaatst en daardoor nauwelijks nog te herkennen (zie asteriks). Ook aan de caudale zijde van het kniegewricht is de toename van de synovia te herkennen (zie pijlen). Met name aan de distale patellapunt en proximale trochlea zijn osteofyten aanwezig (zie pijlhoofd), deze veranderingen duiden op een al langer bestaande ontsteking van het kniegewricht. Een toevalsbevinding is het sesambeentje van de M. popliteus (zie cirkel). Opvallend is ook de distale positie van de patella (patella baja). Differentiaal diagnostisch kan onder andere worden gedacht aan een (partiele) ruptuur van de voorste kruisband, OCD, infectie en een ruptuur van de M. extensor digitorum longus. Bij het orthopedisch onderzoek waren de heupen van Vic niet de reden voor de klinische klachten, zeer waarschijnlijk door de goede bespiering van de achterhand. Wel bleek zijn rechter voorste kruisband gedeeltelijk gescheurd. Deze hebben we succesvol operatief behandeld. 

# Kristine Maaswinkel

## Die ene cliënt

‘Geachte, geliefde en zeer beleefde cliënt.’ U zult het met me eens zijn; we hebben ze in alle soorten en maten. Ik ben vast niet de enige waarbij de alarmbellen gaan rinkelen bij het eerste woord van die ene cliënt aan de telefoon. Die cliënt die altijd meer tijd nodig heeft en waar je niet vanaf kunt komen. Die cliënt die altijd nog een keer of vier belt. Die ervoor zorgt dat je nummerherkenning neemt en je besluit de zesde keer niet op te nemen. Als die persoon de deur binnenkomt, je jezelf verstopt onder de balie, niet meer van het toilet afkomt, of je collega een flinke duw geeft en zij als eerste in beeld verschijnt. Onvrijwillig.

Mevrouw X noem ik haar maar even. Ze heeft twee katten. Als op een dag één van de twee een snotje in het oog heeft, belt ze ons.

17:15. Ze wil een afspraak maken voor morgenochtend. Ik noem een tijdstip: 09:00 uur. Mevrouw X roept direct: “Dan kan ik niet!” Ok. Ik haal diep adem en noem 09:30. “Dan kan ik niet!” Ok, ik ga naar mijn ZEN-centrum en vraag welk tijdstip dan wel uitkomt. “Ik kan alleen tussen 10:00 en 11:00!” Ik kijk in de agenda en zie daar: 10:30 is nog vrij. Ik noem die tijd waarop mevrouw X echter direct roept: “Dan kan ik niet!” Voor dat ik kan zuchten smijft ze de telefoon op de haak. ‘Tuut-tuut-tuut’.

17:18. Telefoon. X! Ze wil om 11:30. Met mijn inmiddels geelgroene gezicht zie ik dat het eerstvolgende plekje 11:50 is. Ik durf het te zeggen. Met de snelheid van het licht roept mevrouw X: “Dan kan ik niet!” en hangt op. Ik haal koffie en tel af van 60 naar 0. Geen telefoon. Pfff.

19:01. Net wanneer ik de telefoon wil doorschakelen naar de spoeddienst, gaat hij over. Mevrouw X! Ze wil het plekje van 10:30. Tot mijn grote schrik zie ik dat dit tijdstip inmiddels bezet is. Ik heb 09:20 nog of 13:40. Nog voor ze zèlf kan roepen hangt ze al op.

19:01: Telefoon. Als ik opneem is ze al weg. Opeens ontpopt de gedomesticeerde huiskat in mij zich tot een tijger met stoute schoenen; ik pak de telefoon en toets het nummer in van mevrouw X. Ze neemt op. Ik zeg: “Mevrouw X, u kunt bellen wat u wilt, maar zomaar de telefoon ophangen zonder ook maar gedag te zeggen, is in mijn ogen zeer onbeleefd! Goedenavond!” Ik hang op met een grijns op mijn gezicht.

19:03. Telefoon. “Doe 09:20 dan maar! DOEI!!” “Tuut-tuut-tuut. Met een glimlach noteer ik de afspraak, schakel het antwoordapparaat in en vertrek naar huis. Never a dull moment!



# Marion van den Bosch

## ECHOGRAFIE

In deze rubriek vertellen collega's over een investering voor hun praktijk. Marion van den Bosch breidde uit met een echografie systeem van General Electric Logiq P7.

**Wie** Marion van den Bosch

**Praktijk** Dierenkliniek Breda

**Medewerkers** 4 dierenartsen, 7 paraveterinair

**Geïnvesteed in** Echografie systeem van GE Logiq P7 (scil animal care)

**Aangeschaft** Eind 2016

**Kosten** 39.500 euro



Marion van den Bosch (l) en Sarah Proot (r)

### Vanwaar deze aankoop?

"In onze jonge, snelgroeiende kliniek wilden we ons verder ontwikkelen in de interne geneeskunde en met name de cardiologie. Echocardiografie was een belangrijk punt daarbij. Daarom waren we op zoek naar een nieuw veelzijdig apparaat, dat kwalitatief goede en mooie beelden maakt, voor zowel echo's van de buik en echocardiografie."

### Hoe vaak maak je er gebruik van?

"Dagelijks wordt er intensief gebruik van gemaakt. Gemiddeld hebben we 3-4 hartecho's en 5-6 buikecho's per week."

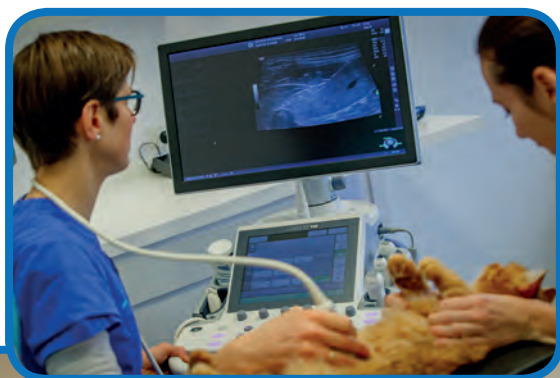
### Welke impact heeft het op je werk?

"Het is een erg fijn apparaat waar je makkelijk mee kan werken. Na een tweetal trainingssessies van scil animal care was het apparaat goed ingesteld en konden we ermee aan de slag. Daarnaast heb ik mij via opleidingen - van scil animal care zelf en de ESAVS - verder ontwikkeld in de echocardiografie. Mijn collega Sarah Proot en ik blijven ons bovendien ook steeds verder nascholen in de buikechografie."

Dit toestel heeft voor ons een grote meerwaarde, omdat we onze klanten nu een extra service kunnen bieden binnen de kliniek zelf. We kunnen de mensen vaak al dezelfde dag laten weten wat er aan de hand is met bijvoorbeeld het hart. Door de probe-range van vooral de cardiologieprobes kunnen we met dit toestel alle formaten echoën; van een kleine cavia tot een grote Deense dog."

### Wat levert het op?

"We weten nu snel wat er speelt in de buik en in het hart. Hierdoor kunnen we direct een diagnose stellen en een eventuele behandeling adviseren en opstarten. De echo's gaan vlot en het apparaat is makkelijk in gebruik. De beelden zijn van hele goede kwaliteit waardoor we vaak ook sneller klaar zijn met het onderzoek."



## Wat wil je je collega's meegeven?

“Het kost veel tijd om ervaring te verwerven in de echografie van de buik en het hart. Maar als je sterk geïnteresseerd bent in de echografie en je er verder in wilt ontwikkelen, is het zeker de moeite waard om eens naar dit toestel te kijken. Voor onze beginnende kliniek waren we op zoek naar één apparaat dat we zowel voor de buik als voor het hart konden inzetten. Samen met de goede prijskwaliteitverhouding van dit toestel is het een echte aanvulling voor in de praktijk. Voor het begeleidend ECG bij de hartecho's zitten er bovendien clips bij die absoluut niet pijnlijk zijn op de huid van de hond of kat. Dus geen krokodillenbekjes.”

# GEVAT

## Hondenkraag

De kragen zijn transparant en gemaakt van flexibel propyleen. Geheel ecologisch en te recyclen. Eenvoudig sluitmechanisme en de riem van de hond kan door de lussen van de kraag worden bevestigd. Verkrijgbaar in 7 maten, verpakking bevat 10 stuks. Om de kragen op een geordende overzichtelijke manier op te hangen wordt het hondenkraagophangrek van Henry Schein (9009741) geadviseerd.

Verkrijgbaar via onze webshop: [www.henryscheinvet.nl](http://www.henryscheinvet.nl).





## Scil echografie workshops 2018

**D**e scil vet academy is internationaal gespecialiseerd in het faciliteren van nascholingen van hoge kwaliteit voor dierenartsen. Na een succesvol cursusjaar in 2017, hebben we een nieuw programma voor 2018!

### Wij bieden:

- Internationale hooggekwalificeerde specialisten
- 4/5 cursisten per toestel tijdens hands-on sessies
- Persoonlijke aandacht voor de cursisten door individuele coaching
- Een mooie balans tussen theorie en praktijk

Onze echografie workshops zijn een perfecte gelegenheid om praktisch echografie te leren in een één op één situatie! Het doel van deze workshops is de deelnemers voldoende kennis en praktische informatie mee te geven om vervolgens zelfstandig een echografisch onderzoek uit te kunnen voeren in de eigen praktijk.

**Kijk voor meer informatie en inschrijving op [www.scilvet.nl](http://www.scilvet.nl)**



DATUM	WORKSHOP
16 en 17 maart	Ultrasound Abdomen – Basics, Tips n Tricks
18 maart	Ultrasound Abdomen Fresh Up – Cases & Hands on!
22 juni	Ultrasound Intensive Course Gastrointestinal Tract
23 juni	Ultrasound Intensive Course Lymph Nodes and Glands
24 en 25 september	Advanced Echocardiography presented by June Boon
29 en 30 november	Ultrasound Abdomen – Advanced Course
1 december	Ultrasound Abdomen Fresh Up – Cases & Hands on!



## Bewegingstherapie in de dierenartsenpraktijk



**N**et als humaan, zien we ook veterinair steeds meer het belang in van fysiotherapie. Het samenwerken met een dierfysiotherapeut is dan ook steeds vaker aan de orde. Om daar het meeste uit te halen is het belangrijk dat er ook voldoende kennis aanwezig is bij dierenartsen en paraveterinaren. Niet alleen om door te kunnen sturen, maar ook om een stuk opvolging te kunnen bieden in de vorm van bewegingstherapie in de dierenartsenpraktijk. Daarnaast kan bewegingstherapie ook heel goed preventief in gezet worden om blessures te voorkomen. Voor dierenartsen en paraveterinaren die willen gaan samenwerken met een dierfysiotherapeut en zelf met bewegingstherapie aan de slag willen, wordt een tweedaagse praktijkcursus aangeboden.

**Data: 10 april en 15 mei 2018, Locatie: Honden Activiteiten Centrum de Wenge Warmenhuizen, [www.improveonthemove.nl](http://www.improveonthemove.nl)**

# Werk jij al met VET Connect?

Nieuwe productdatabase beschikbaar – download deze nu voor nóg meer bestelgemak!

**H**enry Schein Animal Health helpt je graag bij het optimaliseren van je praktijkvoering. Bestelgemak creëren voor onze klanten is hierbij één van onze belangrijke pijlers. Je wilt nu eenmaal niet te veel tijd besteden aan het inkoopproces. Henry Schein heeft diverse tools ontwikkeld die je helpen het bestelproces binnen de praktijk te vergemakkelijken.

VET Connect is de bestel app van Henry Schein Animal Health. Hiermee scan je de producten of apotheekkaartjes met je smartphone in je eigen apotheek. De bestel app maakt een bestelfile aan, die je vervolgens eenvoudig in het winkelwagentje op onze webshop kunt plaatsen. In onze webshop kun je de bestelling desgewenst nog aanpassen alvorens je de order definitief doorstuurt.

Wij werken continu aan verbeteringen. Ook onze bestel app blijven wij door ontwikkelen. Onlangs is de database van VET Connect vernieuwd. Hierdoor zijn nóg meer producten uit ons assortiment gemakkelijk te scannen met de bestel app. Je kunt de vernieuwde product database via de setup button in de app downloaden.

**Meer informatie over VET Connect of onze andere handige besteltools? Neem contact op met uw Accountmanager of met onze afdeling Customer Service via 0485 – 33 55 55 of [info.vet@henryschein.nl](mailto:info.vet@henryschein.nl).**

**VET Connect** de bestel app van Henry Schein Animal Health!



**NIEUWE PRODUCTEN  
TOEGEVOEGD!**

## Workshop Bewegingsconsult Praktijk

**H**et bewegingsconsult kan een mooie aanvulling zijn op uw al bestaande activiteiten. Het tijdig/eerder herkennen van afwijkingen in het bewegingspatroon kan erger voorkomen of resultaten van behandeling sterk vergroten. Daarnaast kan het bewegingsconsult ook heel goed preventief ingezet worden om blessures te voorkomen. Het bewegingsconsult kan gedeeltelijk meegenomen worden tijdens ieder gewoon consult of bijvoorbeeld door de assistente opgepakt worden. Aan de hand van dit consult kan bij het vinden van afwijkingen binnen de praktijk verder onderzoek gebeuren en/of doorgestuurd worden naar de dierfysiotherapeut. Tijdens de training leer je theoretisch en hands-on hoe je zelf er mee aan de slag kunt gaan.

**Datum: 25 April 2018, Locatie: Van der Valk Apeldoorn, [www.improveonthemove.nl](http://www.improveonthemove.nl).**

VET Actueel houdt u op de hoogte van acties, nieuwe, gewijzigde en weer beschikbare producten. Voor een actueel overzicht van alle lopende acties kijkt u in onze webshop: [www.henryscheinvet.nl](http://www.henryscheinvet.nl)

In de maand maart vindt u VET Actueel als folder bij uw bestelling.

## Actie

VPK-nr	Omschrijving	Actie
1164011	Neocort emulsie kat en hond 90 ml <i>Ter info: dit product is houdbaar tot 30-08-2018.</i>	20% korting
1201593	Orozyme kauwstrips hond S <10 kg 224 gram	20% korting
1201594	Orozyme kauwstrips hond M 10-30 kg 141 gram	20% korting
1201595	Orozyme kauwstrips hond L >30 kg 141 gram	20% korting
1201596	Orozyme gebitsverzorgingsset hond	20% korting
1201597	Orozyme tandpasta hond en kat 70 gram	20% korting
1201682	Orozyme Bucco Fresh 40 gram	20% korting
1214489	Orozyme Bucco Fresh 180 gram	20% korting
1203218	Orozyme RF2 Aquadyl 250 ml	20% korting
1207726	Orozyme RF2 Sticks S <10 kg 28 sticks	20% korting
1207727	Orozyme RF2 Sticks M 10-30 kg 28 sticks	20% korting
1207728	Orozyme RF2 Sticks L >30 kg 28 sticks	20% korting
1211862	Orozyme BF Dental Croq Kat/Hond <10 kg	20% korting
1211875	Orozyme BF Dental Croq Honden >10 kg	20% korting



Geldig tot en met 31-03-2018.

## NIEUW!

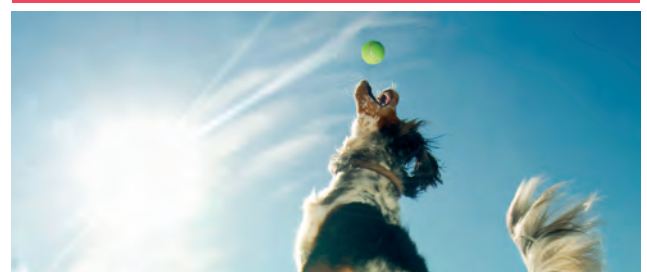
### CATALOGUS REVALIDATIE & TRAINING

**HENRY SCHEIN®**  
ANIMAL HEALTH

**Gratis te bestellen!**

Artikelnummer 1221917

[www.henryscheinvet.nl](http://www.henryscheinvet.nl)



## Nieuw

# Credelio

*Credelio is een kleine en smakelijke maandelijkse kauwtablet die snel werkt om alle honden te beschermen tegen teken en vlooien.*

<b>Productnaam:</b>	Credelio.
<b>Samenstelling:</b>	Lotilaner.
<b>Doeldier:</b>	Hond.
<b>Indicatie:</b>	Voor de behandeling van vlooien- en tekeninfestaties bij honden.
<b>Contra-indicatie:</b>	Niet gebruiken bij overgevoeligheid voor het werkzame bestanddeel of één van de hulpstoffen.
<b>Voornaamste bijwerkingen:</b>	Geen bekend.
<b>Toediening:</b>	Voor oraal gebruik.
<b>Dosering:</b>	Het diergeneesmiddel dient te worden toegediend volgens onderstaande tabel om een dosering van 20 – 43 mg lotilaner/kg lichaamsgewicht te garanderen:



Lichaamsgewicht van de hond (kg)	Tabletsterkte en aantal tabletten dat moet worden toegediend				
	Credelio 56 mg	Credelio 112 mg	Credelio 225 mg	Credelio 450 mg	Credelio 900 mg *
1,3 – 2,5	1				
>2,5 – 5,5		1			
>5,5 – 11			1		
>11 – 22				1	
>22 – 45					1
>45	Juiste combinatie van tabletten				

\* Verkrijgbaar als Credelio 450 mg 1x6 tabletten.

<b>Bewaarconditie:</b>	Voor dit diergeneesmiddel zijn er geen speciale bewaarcondities.
<b>Verpakking:</b>	Credelio 56 mg 1x3 tabletten. Credelio 112 mg 1x3 tabletten. Credelio 225 mg 1x3 tabletten. Credelio 450 mg 1x3 tabletten. Credelio 450 mg 1x6 tabletten.
<b>Registratie:</b>	REG NL 119090-119093.
<b>Kanalisatie:</b>	UDA.
<b>Artikelnummers:</b>	1222131 Credelio 56 mg hond 3 kauwtabletten >1,3 – 2,5 kg. 1222132 Credelio 112 mg hond 3 kauwtabletten >2,5 – 5,5 kg. 1222133 Credelio 225 mg hond 3 kauwtabletten >5,5 – 11 kg. 1222134 Credelio 450 mg hond 3 kauwtabletten >11 – 22 kg. 1222135 Credelio 450 mg hond 6 kauwtabletten >11 – 22 kg.



## Sluit uw ogen niet voor over- of onderdosering!

**“Using the correct dosage is very important in terms of effectiveness and safety.”**

(Merck Veterinary Manual)

**“Studies showed that oblong tablets are more easy to break than round ones.”**

(Van Santen et al., 2002; van der Steen et al., 2010)

**“7,35% of the Pharmacovigilance reports in Animal Health are due to overdosing.”**

(Data Vetoquinol)



Dankzij de nieuwe tabletten van Vetoquinol is het nu nog makkelijker om accuraat te doseren!

- Minder kans op over- of onderdosering
- Smakelijke tabletten
- Makkelijk deelbaar
- Duurzaam behandelen

Deze unieke tabletvorm is beschikbaar bij volgende geneesmiddelen: Cimalgex, UpCard, Cefaseptin.

# Soepel bewegen met PUUR en Doils



## PUUR

Van een simpele verstopping tot een ongelukkige val, van ouderdomsklachten tot een breuk door een botsing...  
Ieder dier heeft wel eens moeite met bewegen. Help het dier weer soepel op weg met de producten van NML health.

**Productnaam:** PUUR Glucosamine.  
**Eigenschappen:** Basis supplement met de ideale verhouding van ingrediënten om hond, kat en paard soepel te houden. Goed voor gewrichten, kraakbeen, gewrichtsvloeistof, pezen, banden, kapsels en ligamenten.  
**Doeldier:** Hond, kat, paard en pony.  
**Artikelnummers:** 1211070 PUUR Glucosamine basis H/K 100 gram.  
1211071 PUUR Glucosamine basis H/K 300 gram.  
1211072 PUUR Glucosamine basis P/P 600 gram.



**Productnaam:** PUUR Glucosamine extra.  
**Eigenschappen:** Bouwstoffen voor de gewrichten. Dit product zorgt voor extra verlichting en ontspanning vanwege toegevoegde kruiden. Al met geringe dosering een goed resultaat.  
**Doeldier:** Hond, kat, paard en pony.  
**Artikelnummers:** 1205355 PUUR Glucosamine extra H/K 250 gram.  
1205356 PUUR Glucosamine extra H/K 500 gram.  
1205210 PUUR Glucosamine compleet P/P 500 gram.  
1205105 PUUR Glucosamine compleet P/P 1000 gram.



**Productnaam:** PUUR Magnesium  
**Eigenschappen:** Het mineraal dat energie geeft aan spieren om te kunnen ontspannen. In citraatvorm voor optimale opname. Voor ontspanning zowel fysiek als geestelijk en voor opbouw van botweefsel.  
**Doeldier:** Hond, kat, paard en pony.  
**Artikelnummers:** 1222161 PUUR Magnesium 150 gram.  
1222160 PUUR Magnesium 500 gram.



**Productnaam:** PUUR Arthro.  
**Eigenschappen:** Ondersteun de gewrichten met fytotherapie. De bestanddelen Curcumine, Boswellia en Solidago geven snel verlichting bij gevoelige boeg-, elleboog-, knie-, carpaal-, en tarsaalgewrichten en bij bot-nieuwvorming/-woekeringen.  
**Doeldier:** Hond, kat en paard.  
**Artikelnummers:** 1203262 PUUR Arthro 50 ml.



**Productnaam:** PUUR Dyspla.  
**Eigenschappen:** Wordt voorgeschreven bij startkreupelheid, moeilijk opstaan uit de mand en ter ondersteuning van de heupgewrichten. Met fytotherapeutische extracten van Boswellia en verdunde extracten van Silicea en Symphytum.  
**Doeldier:** Hond en kat.  
**Artikelnummers:** 1203263 PUUR Dyspla 50 ml.



**Productnaam:** PUUR Herny.  
**Eigenschappen:** Wordt ingezet bij uitstulping van de zachte kern van de tussenwervelschijf waarbij deze drukt tegen ruggenmerg of zenuw. De bestanddelen Arnica en Hypericum bevorderen een sneller herstel door het verminderen van zwelling en de weefsel regenererende eigenschappen.  
**Doeldier:** Hond en kat.  
**Artikelnummers:** 1203264 PUUR Herny 50 ml.



**Productnaam:** PUUR Spondy.  
**Eigenschappen:** Wordt al jarenlang met goed resultaat geadviseerd bij honden met zeer duidelijke atrofie van de achterhandspieren en achterhandslapt. Curcumine heeft neuroprotectieve eigenschappen en Harpagophytum heeft een positieve invloed in het geval van botaanwas. De extracten van Orthosiphonus en Solidago hebben diuretische en ontgiftende eigenschappen.  
**Doeldier:** Hond en kat.  
**Artikelnummers:** 1201880 PUUR Spondy 50 ml.



**Productnaam:** PUUR Omega-3.  
**Eigenschappen:** Voor soepele beweging. Voor een gezonde huid en vacht. Voor het hart. Bij overgevoeligheden. Voor gezonde darmen. Voor het immuunsysteem. Voor geestelijke gezondheid. Supplementeer alleen Omega-3. Omega-6 krijgen dieren ruim voldoende binnen door voeding.  
**Doeldier:** Hond en kat. 100 ml en 200 ml verpakkingen ook voor paard.  
**Artikelnummers:** 1201875 PUUR Omega-3 90 capsules.  
 1201874 PUUR Omega-3 100 ml.  
 1203125 PUUR Omega-3 200 ml.



## Doils

**Productnaam:** Doils Joint.  
**Eigenschappen:** Zuiver geconcentreerde Omega-3 visolie, met hoog gehalte EPA en DHA voor hond en kat verrijkt met vitamine E als antioxidant. De werking van deze hoogwaardige olie is wetenschappelijk onderbouwd. Voor de souplesse van celmembranen. Veelvuldig geadviseerd door specialisten en dierenartsen op het gebied van orthopedie en dermatologie.  
**Doeldier:** Hond.  
**Artikelnummers:** 1201865 Doils Joint 100 ml.  
 1201866 Doils Joint 236 ml.



# Maand van het gebit!

- 7,5%



## Slijpschijf diamant en protector

Slijpschijf diamant met lang mandrel coating beiderzijds HP-aansluiting.

Art.nr.	Omschrijving		Prijs
1188747	Slijpschijf	€ 30,06	€ 27,81
1203966	Protector	€ 27,08	€ 25,05

- 7,5%



## Diamantwals knaagdieren en beschermhuls

Diamantwals KRUUSE voor knaagdieren, 60mm, HP-aansluiting, 5 stuks.

Art.nr.	Omschrijving		Prijs
1188748	Diamantwals	€ 132,32	€ 122,40
1188749	Protector	€ 35,76	€ 33,08

- 10%



## Wortelheffer Henry Schein Bein rond

Wortelheffers van Henry Schein HUISMERK, verkrijgbaar in drie maten.

Art.nr.	Omschrijving		Prijs
9001922	2 mm	€ 20,99	€ 18,89
9001917	3 mm	€ 20,99	€ 18,89
9001911	4 mm	€ 20,99	€ 18,89

## Set luxator getand KRUUSE



- 7,5%

Set tandheekkunde Luxators getand 1-6 mm. Getande luxators (serrated luxators) worden gebruikt om de tand los te maken van de periodontale ligamenten en de getande vorm zorgt voor een betere grip op de wortel tijdens de extractie. Met stomp handvat.



Art.nr.	Omschrijving		Prijs
1214816	Set Luxator getand 1-6 mm 6 stuks	€ 150,79	€ 139,48



Actieprijs: € 288,05



## Comfort elevator set of 6

Speciaal ontworpen comfortabel handvat dat fijn in de handpalm ligt.

Art.nr.	Omschrijving		Prijs
1214469	Comfort elevator set (6)	€ 320,05	€ 288,05

Ook geschikt voor konijnen en knaagdieren!



## Set melktanden KRUUSE

Dit is een aanvullende set op het reguliere tandheekkundige instrumentarium, en is speciaal voor het verwijderen van melktanden. Ook geschikt voor konijnen en knaagdieren.

De set bestaat uit:

- Gebogen elevator melktand S, M, L
- Extractietang Kruuse 90°: voor moeilijk bereikbare elementen
- Periostale Elevator Kruuse Molt Nr 9
- Bewaarkoffer

Art.nr.	Omschrijving		Prijs
1214804	Set melktanden KRUUSE 5 stuks	€ 92,73	€ 83,64

- 10%

## Voordeelacties

Geldig t/m 28 februari 2018

### Boren

Er zijn 3 typen boren, die worden onderscheiden op basis van de aansluiting:

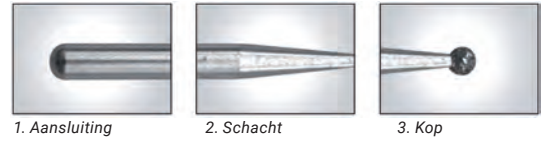
**1. FG (friction grip):** gebruikt in high-speed handstukken of friction grip low-speed hoekstuk. Deze boren zijn glad en hebben een diameter van 1.60 mm.

**2. RA (right angle):** gebruikt in latch head low speed hoekstuk. Deze boren hebben een inkeping.

**3. HP (hand piece):** gebruikt in low-speed handstuk straight nose cone, zijn glad en hebben een diameter van 2.35 mm.

Carbide boren zijn de meest gebruikte boren in de veterinaire tandheelkunde en bedoeld voor eenmalig gebruik. Het hergebruiken van deze boren kan de turbine in een high-speed handstuk beschadigen. Diamanten boren zijn, na schoonmaken en autoclaveren, herbruikbaar.

Er zijn boren in allerlei vormen en maten verkrijgbaar. Hoe lager het nummer, des te kleiner is de boorkop. Het boortype verwijst naar de vorm van de boorkop. De meest gebruikte carbide boorkoppen zijn rond en taps aflopend fissuurvormig.



1. Aansluiting

2. Schacht

3. Kop



**FG aansluiting** - 7,5%

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
1006131	FG TC 8-023 10 st.	<del>€ 21,09</del> € 19,51
1003098	FG TC 1157-010 10 st.	<del>€ 21,09</del> € 19,51
1005616	FG TC 332-012 10 st.	<del>€ 21,09</del> € 19,51



**RA aansluiting** - 7,5%

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
9008784	RA 012 6 st.	<del>€ 4,21</del> € 3,89
9888003	RA TC 012 10 st.	<del>€ 21,09</del> € 19,51
1003795	RA TC 557-010 10 st.	<del>€ 21,09</del> € 19,51



**HP aansluiting** - 7,5%

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
1009086	HP TC 1-018 10 st.	<del>€ 21,09</del> € 19,51
9001977	HP TC 251/014 1 st.	<del>€ 19,25</del> € 17,81

**Operatiemuts/haarnetje** - 7,5%



Baretmodel Annie is een basismuts met elastiek in de kleur groen. Verpakking 150 stuks.

Jack is een eenvoudig model en pasklaar. Verkrijgbaar in de kleur groen. Verpakking 100 stuks.

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
1112948	Model Jack, groen, 100 stuks	<del>€ 24,34</del> € 22,51
1137938	Baretmodel Annie, groen, 150 stuks	<del>€ 33,31</del> € 30,81
1046058	Haarnetje blauw HS, 100 stuks	€ 4,48 € 4,03
1026614	Haarnetje wit HS, 100 stuks	€ 4,48 € 4,03

**Operatiejas spunlace** - 10%



De chirurgische jas is gemaakt van spunlace, een stof-achtig materiaal gemaakt van viscose vezel met een hoge adsorptie. Deze chirurgische jas kan gesteriliseerd worden en is waterdicht en ademend. Het heeft manchetten aan de armen en is zeer comfortabel om te dragen. De jas laat zich zeer gemakkelijk aantrekken aangezien deze naar binnen gedraaid is verpakt.

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
1216123	Operatiejas standaard 36 stuks	<del>€ 297,05</del> € 261,95
1216124	Operatiejas speciaal 32 stuks	<del>€ 294,60</del> € 265,14

**Operatiejas disposable** - 10%



Steriele disposable operatiejas, gemaakt van vochtafstotend non-woven (SMS) materiaal, met zijsluiting en elastisch gewoven manchetten voor meer comfort. De steriliteit wordt geoptimaliseerd door het veelzijdige sluitsysteem. Steriel individueel verpakt per 25 stuks.

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
9008381	Maat M, 25 stuks	<del>€ 84,40</del> € 75,96
9008382	Maat L, 25 stuks	<del>€ 86,56</del> € 77,90
9008383	Maat XL, 25 stuks	<del>€ 89,49</del> € 80,54



## Handschoenen



### Vinyl Poeder

**- 15%** Henry Schein HUISMERK | Niet-steriel | Vinyl poeder | 100 st.



9008172	X-Small	€ 4,74	€ 4,03
9008171	Small	€ 4,74	€ 4,03
9008170	Medium	€ 4,74	€ 4,03
9008169	Large	€ 4,74	€ 4,03
9008168	X-Large	€ 4,74	€ 4,03

### Vinyl Poedervrij

**- 15%** Henry Schein HUISMERK | Niet-steriel | Vinyl Poedervrij | 100 st.



9008167	X-Small	€ 4,74	€ 4,03
9008166	Small	€ 4,74	€ 4,03
9008165	Medium	€ 4,74	€ 4,03
9008164	Large	€ 4,74	€ 4,03
9008163	X-Large	€ 4,74	€ 4,03

**KRUUSE | Niet-steriel | Krutex | 100 st.**

**- 10%**

1204369	Small	€ 5,23	€ 4,71
1204370	Medium	€ 5,23	€ 4,71
1204371	Large	€ 4,91	€ 4,42
1204372	X-Large	€ 5,23	€ 4,71



### Latex Poeder

**- 15%** Henry Schein HUISMERK | Niet-steriel | Latex poeder | 100 st.



1010954	X-Small	€ 4,21	€ 3,58
1015137	Small	€ 4,21	€ 3,58
1019020	Medium	€ 4,21	€ 3,58
1014477	Large	€ 4,21	€ 3,58



### Latex Poedervrij

**- 15%** Henry Schein HUISMERK | Niet-steriel | Premiumgrip | 100 st.



9002535	X-Small	€ 7,54	€ 6,41
9002536	Small	€ 7,54	€ 6,41
9002537	Medium	€ 7,54	€ 6,41
9002538	Large	€ 7,54	€ 6,41
9002539	X-Large	€ 7,54	€ 6,41

**KRUUSE | Niet-steriel | Krutex | 100 st.**

**- 10%**

1204361	Small	€ 6,80	€ 6,12
1204362	Medium	€ 6,80	€ 6,12
1204363	Large	€ 6,80	€ 6,12
1204364	X-Large	€ 6,80	€ 6,12



### Latex Poedervrij Aloë Vera

**- 15%** Henry Schein HUISMERK | Niet-steriel | Aloë Vera | 100 st.



9002871	X-Small	€ 6,50	€ 5,53
9002872	Small	€ 6,50	€ 5,53
9002873	Medium	€ 6,50	€ 5,53
9002874	Large	€ 6,50	€ 5,53
9002875	X-Large	€ 6,50	€ 5,53



## Kalveren & lammeren



### Markerspray

- 10%

Sneldrogende markerspray. Verkrijgbaar in 3 kleuren. Lichtstabil en waterresistent. Voor goed resultaat op droge en natte vacht, prima te doseren en duidelijke nummers/letters mee te spuiten. Loodvrije pigmenten.

Art.nr.	Kleur	Prijs
9882816	Rood, 500 ml	€ 4,48 € 4,03
9882817	Blauw, 500 ml	€ 4,48 € 4,03
9882818	Groen, 500 ml	€ 4,48 € 4,03



### Merkstift

- 10%

Merkstift geschikt voor het markeren van de meeste landbouwhuisdieren. Goede kwaliteit, klein en makkelijk mee te nemen. Verkrijgbaar in drie kleuren: rood, blauw en groen.

Art.nr.	Kleur	Prijs
9882819	Rood	€ 1,85 € 1,67
9882820	Blauw	€ 1,85 € 1,67
9882821	Groen	€ 1,85 € 1,67



### Scangel echo

- 10%

Echogel vrij van belletjes en onschadelijk voor apparatuur. Vriendelijk voor de huid en slijmvliezen en zonder geur- en kleurstoffen. Bevat geen stabilisatoren en conserveringsmiddelen.

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
9000851	Scangel 5 liter	€ 2,90 € 2,61
9000849	Scangel 250 gram	€ 14,76 € 13,28

## Verloskleding

- 10%

Ontdek de verloskleding van Henry Schein HUISMERK. Alle modellen van deze kwaliteitsvolle lijn zijn gemaakt van **flexothane** (neopreen) dat uiterst **waterdicht** en **waterafstotend** is, maar toch **ademend**.

### Verlosjas (kort)

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
9882072	Verlosjas flexothane kort S	€ 65,99 € 59,39
9882073	Verlosjas flexothane kort M	€ 65,99 € 59,39
9882074	Verlosjas flexothane kort L	€ 65,99 € 59,39
9882075	Verlosjas flexothane kort XL	€ 65,99 € 59,39
9882076	Verlosjas flexothane kort XXL	€ 65,99 € 59,39

### Verlosjas (lang)

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
9882077	Verlosjas flexothane 140 cm S	€ 78,49 € 70,64
9882078	Verlosjas flexothane 130 cm M	€ 78,49 € 70,64
9882079	Verlosjas flexothane 145 cm L	€ 78,49 € 70,64
9882080	Verlosjas flexothane 160 cm L	€ 78,49 € 70,64
9882081	Verlosjas flexothane 145 cm XL	€ 78,49 € 70,64
9882082	Verlosjas flexothane 160 cm XL	€ 78,49 € 70,64
9882083	Verlosjas flexothane 145 cm XXL	€ 78,49 € 70,64
9882084	Verlosjas flexothane 160 cm XXL	€ 78,49 € 70,64

### Verlosbroek met voorschoot

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
9882088	Verlosbroek met voorschoot flexothane XL	€ 78,49 € 70,64
9882089	Verlosbroek met voorschoot flexothane XXL	€ 78,49 € 70,64



#### Voordelen

- Wind-en waterdicht
- Hoge scheurweerstand
- Licht
- Comfortabel
- Machinewasbaar



Liever een disposable verlosjas?  
3 verschillende lengtes verkrijgbaar (9880526, 9880527, 9880528).

Voordeelacties

Geldig t/m 28 februari 2018

**- 10%**



Ook met voorschoot verkrijgbaar!



### Verlosbroek Krutex

Waterdichte verlosbroek. Lichtgewicht materiaal (PVC/Nylon) gelaste naden met tunnelkoord en snelsluiting in de taille. Verkrijgbaar per stuk in een groene kleur.

Art.nr.	Maat		Prijs
1164598	XS	€55,26	€ 49,73
1164694	S	€56,83	€ 51,15
1112905	M	€56,83	€ 51,15
1112910	L	€56,83	€ 51,15
1112911	XL	€56,83	€ 51,15

**- 10%**




### Verlosjas Krutex

Waterdichte verlosjas (PVC/Nylon). Kort model met flexibele armmanchetten sluiting door middel van een klittendband op de rug.

Art.nr.	Maat		Prijs
1112925	Kort model M	€85,36	€ 76,82
1112926	Kort model L	€85,36	€ 76,82
1160515	Kort model XL	€85,36	€ 76,82
1112931	140 cm	€85,36	€ 76,82
1112932	150 cm	€85,36	€ 76,82
1135268	160 cm	€110,77	€ 99,69

**- 15%**



Handschoen met 6 vingers!



### 6-vingerige onderzoekshandschoen

Revolutionaire onderzoekshandschoen met een 6e vinger, speciaal ontworpen om een lineaire rectale transducer in de 6e vinger te plaatsen. Op deze manier is eenvoudige manipulatie van de transducer mogelijk en blijft de transducer fysiek schoon tijdens gebruik. Verpakt per 100 stuks.

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
1212427	Sonosleeve 90 cm L	€26,18 € 22,25

**- 7,5%**




### K.I. glijmiddel

Steriel glijmiddel, niet zaaddodend. Geschikt voor het inbrengen van K.I. katheters en instrumentarium.

Art.nr.	Omschrijving		Prijs
1149998	K.I. glijmiddel 10 ml	€2,36	€ 2,18
1142016	K.I. glijmiddel 250 ml	€6,80	€ 6,29

**- 10%**




### Prolapsbord

Een bord om het instulpen en naar buiten pullen van de uterus tegen te gaan. Dit prolapsbord is eenvoudig schoon te maken en daardoor erg hygiënisch in gebruik.

Art.nr.	Maat		Prijs
1115468	Prolapsbord	€109,95	€ 99,95

**- 7,5%**




### Schede hechtnaald Buhner

RVS schedenaald voor het inbrengen van schedeband in de vagina van koeien en oaien om prolaps te voorkomen. Voorzien van een oog.

Art.nr.	Maat		Prijs
1113365	30 cm Rund	€59,12	€ 54,69
1135510	19 cm Schaaap	€35,27	€ 32,62



**€ 185,-**




### Equivet Dentlite LED

Dentlite is ontwikkeld voor dierenartsen die een efficiënt werklicht nodig hebben bij gebruik in de mondholte van het paard. Bestaat uit 6 ultra-scherpe witte LED's met een totale vermogen van 100.000 mcd. Levert een heldere en realistische lichtreproductie van kleuren en structuren. D.m.v. magnetisme eenvoudig vast te klikken op RVS mondhouders, waardoor u uw handen vrij heeft.

*Levert efficiënt werklicht in mondholtes bij paarden*

Art.nr.	Omschrijving		Prijs
1216182	Equivet DentLite LED lamp met magneet	€212,95-	€ 185,00

*Vast in prijs verlaagd!*




### Climax Equivet mondsperder voor paarden

Dit hoogwaardige speculum is vervaardigd in gesmeed roestvrij staal met verstelbare biothanebanden.

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
1188919	Mondsperder Climax Equivet	€ 329,95

## Voordeelacties

Geldig t/m 28 februari 2018



- 12,5%

## Tandrasp Equivet MagFloat

Tandraspen van type Magfloat van Equivet (KRUUSE) zijn zeer handig wanneer men niet beschikt over een elektrische rasp.

Deze handraspen zijn licht in gewicht en dankzij het ergonomisch ontwerp liggen ze lekker in de hand. Door de innovatieve bevestigingsmethode van de rasp in het handvat zijn de raspen zeer dun, zodat elk element goed bereikbaar is. Daarnaast kan er snel worden gewisseld tussen een trekkende en duwende raspbeweging, door de rasp om te draaien. De stalen raspen zijn niet slijpbaar, maar door de magnetische fitting aan het uiteinde van handgreep zijn ze eenvoudig te vervangen (vervangingskosten zijn vergelijkbaar met de slijpkosten van traditionele raspen). Gemaakt van kwalitatief sterk carbonstaal en daardoor vele malen te gebruiken. De Magfloat handgrepen zijn in diverse uitvoeringen verkrijgbaar.

De losse raspen ('tandraspinzet') zijn verkrijgbaar in zowel fijn als medium of gebogen. Voor het losmaken van de magnetische rasp uit het handvat is er het Magfloat T-punch handstuk (1200840).

Art.nr.	Omschrijving		Prijs
1200835	Upper premolars (6-8) 35,5 cm	€78,00-	€68,25
1200836	Upper & lower last molars (11) 61,0 cm	€78,00-	€68,25
1200837	Occlusive surface upper & lower cheek teeth (6-11) 52,0 cm	€78,00-	€68,25
1200840	Tandrasp equivet magfloat T-punch	€17,14-	€15,00



T-Punch handstuk (1200840)



## Tandrasp inzet

Lange onderzoekshandschoenen Krutex Super-sensitive. In verschillende maten verkrijgbaar. Verpakking per 100 stuks.

Art.nr.	Tandraspinzet		Prijs
1207318	Gebogen	€196,75	€172,16
1200838	Middel	€82,23	€71,95
1200839	Fijn	€82,23	€71,95



€ 99,95

## Landbouw handschoenen Krutex Supersensitive

Lange onderzoekshandschoenen Krutex Supersensitive. In verschillende maten verkrijgbaar. Verpakking per 100 stuks.

Art.nr.	Maat		Prijs
1138789	90 cm Small	€18,07-	€16,26
1111614	90 cm Large	€16,50-	€14,85
1138788	97 cm Large	€18,07-	€16,26

Actieprijs: € 695,-



## Motorsysteem NM-3000

Type E. Toerental 20.000 RPM. Geschikt voor tandheelkundige units van o.a. KRUUSE en de Prestige DS van Dentalaire

Art.nr.	Omschrijving		Prijs
1213917	Motorsysteem NM-3000	€772,00	€695,00

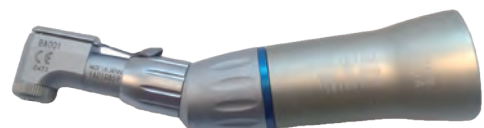


- 10%

## Hoekstuk Straight Nose Cone NSK

Overbrenging keuze uit 4:1 of 1:1, vertragend, E-type aansluiting, autoclavebaar op 135 °C en thermo desinfectie op 90 °C. Past op lucht aangedreven micromotors. Speciaal ergonomisch design met 'Twist Chuck lock functie': handig systeem om de boor vast te zetten en te verwijderen.

Art.nr.	Omschrijving		Prijs
1214763	Hoekstuk Straight Nose Cone 4:1 NSK	€298,23	€268,41
1214764	Handstuk Straight Nose Cone 1:1 NSK	€105,82	€95,24



## Hoekstuk BA Contra Angle Latch Head 1:1

- 10%

Overbrenging 1:1, E-type aansluiting, latch head, autoclavebaar. Wordt gemonteerd op een traag draaiende motor tot maximaal 40.000 RPM. Te gebruiken voor intra-orale tandpreparaties. De bijpassende boren dragen de afkorting RA (Right Angle) en hebben een inkeping.

Art.nr.	Omschrijving		Prijs
9792837	Hoekstuk BA	€113,25	€101,93

Op het gehele assortiment\* -15%

### Pannomed behandel- en operatietafels

Een Vet Lift behandeltafel koopt u al vanaf € 1.630,-.

Deze praktische schaarntafel is in hoogte verstelbaar van 31 tot 101 cm en heeft een maximaal draagvermogen van 120 kg. Het blad van 130 x 60 cm is voorzien van 14 fixatiepunten en een afvoeropening. De tafel is leverbaar met of zonder kantelinrichting. U kunt kiezen uit een model met twee wielen aan het eind van het chassis of de uitvoering met 4 wielen met blokkeringsmechanisme.

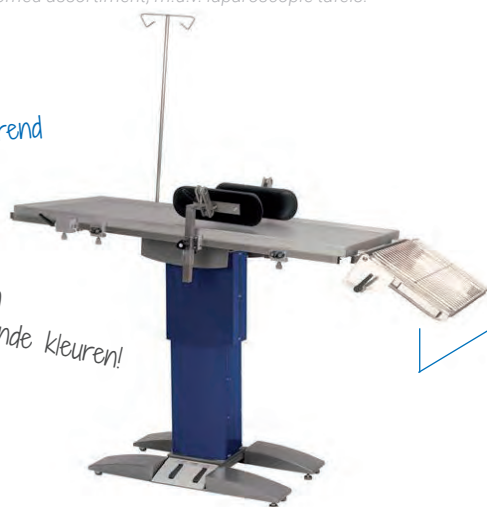
Alle Vet Lift tafels zijn elektrisch 230V met netsnoer, hydraulisch en op accu leverbaar. Tevens zijn er meerdere extra's leverbaar, waaronder een extensieblad tandheelkunde, normrails en een mogelijkheid tot tafel met weegschaal.

\* Op het gehele Pannomed assortiment, m.u.v. laparoscopie tafels.



Behandeltafel Trend

Verkrijgbaar in 5 verschillende kleuren!



#### Tandheelkundig extensieblad

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
1147071	Extensieblad Tandheelkunde	€ 402,44
Nu met gratis set normrails, 4 stuks (Art. nr: 1140983)		

Neem contact op met uw accountmanager of Customer Service en informeer naar deze actie!

Mach 130 Dental

Perfect voor tandheelkunde behandelingen

### Mach 130 Dental

Dentale onderzoekslamp met omschakelmogelijkheid tussen:

1. Wit, rond lichtveld (65.000 Lux, 12cm lichtveld grootte)
2. Wit, ovaal lichtveld (40.000 Lux, 13 x 8cm lichtveld grootte) Speciaal voor mondholte uitlichting, voorzien van anti-verblindingsstand.



### Dr. Mach operatielampen

Dr Mach lighting is de specialist in medische verlichting. Henry Schein Animal Health is leverancier van het in Duitsland ontwikkelde en geproduceerde merk Dr. Mach. Deze medische lampen staan al jarenlang garant voor hun kwaliteit.

- Dr. Mach LED-technologie
- Krachtig en koel licht
- Superieure kleurenproductie
- Lange levensduur, laag stroomverbruik
- Met steriliseerbare handgrepen

Beide modellen verkrijgbaar als statief, wand- of plafondmodel

Scherpe prijzen, op aanvraag!



Mach 120F

## Voordeelacties

Geldig t/m 28 februari 2018

## scil animal care



Reagents en  
accessoires  
ook  
verkrijgbaar!



## Samsung PT10V

€ 3.000

Kan met 70µL heparine plasma een aantal parameters kan bepalen. Gemeten in cartridges van hoge kwaliteit. Er is een keuze uit 6 verschillende cartridges waaronder een cartridge voor Na/K/Cl.

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
1220666	Samsung PT10V	€3.000,-

Demo op  
locatie mogelijk!



vanaf € 10.500

## Logiq V2

Het nieuwste mobiele echosysteem van General Electric. Heeft een beeldscherm van 15" en één probe poort welke is uit te breiden naar 2 probe poorten. Logic V2 is perfect te gebruiken voor abdomen, cardiologie en bewegings apparaat.

## Omschrijving

Logic V2 met 1 probe  
Logic V2 met 2 probes

## Prijs

€10.500,-  
€14.000,-

Pakketprijs: € 6.000,-



De Fuji NX500iE maakt gebruik van zogenaamde slides zodat u zelf een testpanel kan samenstellen tot maximaal 20 slides per patiënt. Dankzij de modernste technieken worden bloedmonsters volledig automatisch en precies gepipetteerd. Ook verdunningen maakt het systeem zelfstandig en berekent automatisch het resultaat. Er is een keuze uit 24 verschillende parameters inclusief een slide voor Na-K-Cl.

De Fuji Immuno AU10V is een eenvoudig en compact systeem om in de dierenarstenpraktijk betrouwbaar T4, canine TSH en canine Cortisol te meten. Het systeem maakt gebruik van cartridges met een immuno fluorescentie techniek. Informatie als lotnummer en calibratie staat op elke cartridge vermeld en wordt automatisch gelezen. Het systeem pipetteert automatisch en is daarom zeer eenvoudig in gebruik.

Omschrijving	Prijs
Fuji NX500iE + Fuji Immuno	€ 6.000,00

VetPro CR



Endos DC



## VetPro CR

Pakketprijs: € 9.000,-

Het VetPro CR systeem bestaat uit een reader gekoppeld aan het software systeem en is uitstekend geschikt voor het maken van dentale röntgen foto's. De reader kan verschillende maten fosforplaatjes uitlezen: size 0, 1, 2, 3 en 4C. De foto's zijn na 4,1 - 7,2 seconden beschikbaar. De reader wordt aangesloten via USB en is zeer eenvoudig in gebruik met de overzichtelijke software.

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
1217153	VetPro CR dentale röntgen ontwikkelaar	€ 7.200,00

## Endos DC

De Endos DC is een dentale röntgenbuis en is zeer eenvoudig in gebruik. De bediening gaat via een control panel. Selecteer de tijd en neem een foto. Leverbaar als wand - en mobiel model.

Art.nr.	Omschrijving	Prijs
1217169	Endos DC dentale röntgenbuis incl installatie	€ 2.650,00

**NIUW**

Van de makers van Comfortis® (spinosad) en Milbemax™ (milbemycin oxime en praziquantel)



TEKEN EN VLOOIEN  
GOOIEN MIJN WERELD

ONDERSTE-  
BOVEN

Mijn wereld staat ondersteboven als ik teken en vlooien heb. Schrijf mij Credelio™ (lotilaner) voor—een kleine, smakelijke, maandelijkse kauwtablet die snel werkt om alle honden\* zoals ik een hele maand te beschermen.

**Credelio™**  
(lotilaner)

**HARD TEGEN TEKEN EN VLOOIEN  
ZACHT VOOR MIJ**

\*Pups en volwassen honden van 8 weken en ouder en 1,3 kg en zwaarder

**Benaming:** Credelio 56 mg kauwtabletten voor honden (1,3–2,5 kg) Credelio 112 mg kauwtabletten voor honden (>2,5–5,5 kg) Credelio 225 mg kauwtabletten voor honden (>5,5–11 kg) Credelio 450 mg kauwtabletten voor honden (>11–22 kg) Credelio 900 mg kauwtabletten voor honden (>22–45 kg) **Werzaam bestanddeel:** Lotilaner. Elke kauwtablet bevat: voor honden (1,3–2,5 kg): 56,25 mg; voor honden (>2,5–5,5 kg): 112,5 mg; voor honden (>5,5–11 kg): 225 mg; voor honden (>11–22 kg): 450 mg; voor honden (>22–45 kg): 900 mg. **Doeliersoort:** Hond **Indicaties:** Voor de behandeling van vlooien- en tekeninfestaties bij honden. Dit diergeneesmiddel heeft een onmiddellijke en aanhoudende dodende werking gedurende 1 maand voor vlooien (*Ctenocephalides felis* en *C. canis*) en teken (*Ixodes ricinus*, *I. hexagonus* en *Dermacentor reticulatus*). Vlooien en teken moeten aanhechten aan de gastheer en beginnen met voeden om blootgesteld te worden aan het werksame bestanddeel. Het diergeneesmiddel kan gebruikt worden als onderdeel van een behandelingsstrategie tegen vlooienallergiedermatitis (FAD). **Contra-indicaties:** Niet gebruiken bij overgevoeligheid voor het werksame bestanddeel of één van de hulpstoffen. **Bijwerkingen:** Geen, voor zover bekend. **Wachtermijn:** Niet van toepassing. **Speciale voorzorgsmaatregelen voor gebruik bij dieren:** Alle veiligheids- en werkzaamheidsgegevens zijn afkomstig van honden en pups ouder dan 8 weken en met een lichaamsgewicht van 1,3 kg of meer. Het gebruik van dit diergeneesmiddel bij pups jonger dan 8 weken of met een lichaamsgewicht van minder

dan 1,3 kg dient gebaseerd te zijn op een baten/risico beoordeling door de behandelend dierenarts. **Dosering:** Voor oraal gebruik. Het diergeneesmiddel dient te worden toegediend volgens onderstaande tabel om een dosering van 20–43 mg lotilaner/kg lichaamsgewicht te garanderen.

Lichaamsgewicht van de hond (kg)	Tabletsterkte en aantal tabletten dat moet worden toegediend				
	Credelio 56 mg	Credelio 112 mg	Credelio 225 mg	Credelio 450 mg	Credelio 900 mg
1,3 – 2,5	1				
>2,5 – 5,5		1			
>5,5 – 11			1		
>11 – 22				1	
>22 – 45					1
>45	Juiste combinatie van tabletten				

Gebruik een juiste combinatie van beschikbare strekken om de aanbevolen dosering van 20–43 mg/kg te bereiken. Dit diergeneesmiddel is een smakelijke aromatische kauwtablet. Geef de kauwtabletten maandelijks met het voer of erna. **Reg. nr.:** EU/217/206/001–015 REG NL 119091 Credelio 112 mg kauwtabletten voor honden (>2,5–5,5 kg); REG NL 119092 Credelio 225 mg kauwtabletten voor honden (>5,5–11 kg); REG NL 119093 Credelio 450 mg kauwtabletten voor honden (>11–22 kg); REG NL 119090; Credelio 56 mg kauwtabletten voor honden (1,3–2,5 kg); REG NL 119094 Credelio 900 mg kauwtabletten voor honden (>22–45 kg); **KANALISATIE:** UDA Uitsluitend voor diergeneeskundig gebruik. Verdere informatie is beschikbaar op aanvraag. **Registratiehouder:** Elanco Europe Ltd, Lilly House, Priestley Road, Basingstoke, Hampshire, RG24 9NL, Verenigd Koninkrijk 04/2017

Voor verdere informatie contacteer Elanco Animal Health: Tel. België: +32(0) 3 334 30 02 | Tel. Nederland: +31 (0) 30 6025 952 E-mail: benelux@elanco .com

Credelio, Comfortis, Milbemax, Elanco en de diagonale balk zijn handelsmerken van Eli Lilly and Company en haar dochterondernemingen. © 2017 Eli Lilly and Company en haar dochterondernemingen.

**Elanco**

# ONZE INZET VOOR DE PREVENTIE VAN RHDV IS GRENZELOOS



## ERAVAC<sup>®</sup>

**Geïnactiveerd, geadjuveerd vaccin**  
Viraal hemorragisch syndroom type 2  
bij konijnen (RHDV2)



**ERAVAC:** Geïnactiveerd vaccin, viraal hemorragisch syndroom type 2 bij konijnen (RHDV2), in injecteerbare emulsie. **SAMENSTELLING:** elke dosis van 0,5 ml bevat: geïnactiveerd viraal hemorragisch syndroom type 2 (RHDV2), stam V-1037  $\geq 70\%$  cELISA40\*, (\*)  $\geq 70\%$  van de gevaccineerde konijnen dienen cELISA antistoftiters van 40 of meer te geven. **INDICATIES: Konijnen:** voor actieve immunisatie van mestkonijnen van 30 dagen oud om de mortaliteit veroorzaakt door het viraal hemorragisch syndroom type 2 bij konijnen (RHDV2) te verminderen. **TOEDIENINGSWEG:** Subcutaan gebruik. **DOSERING:** 0,5 ml/dier. **BIJWERKINGEN:** er kan een voorbijgaande temperatuurverhoging van iets boven de 40 °C optreden twee of drie dagen na vaccinatie. Deze geringe temperatuurverhoging gaat vanzelf, zonder behandeling, 5 dagen na de vaccinatie over. **WACHTTIJD:** 0 dagen. **SPECIALE VOORZORGSMAATREGELEN:** het vaccin voorziet alleen bescherming tegen RHDV2, kruisbescherming tegen klassieke RHDV is niet aangetoond. Vaccineer alleen mestkonijnen. Geen informatie beschikbaar over de veiligheid en efficiëntie in andere categorieën zoals konijnen die als fok- of huisdier worden gehouden. Vaccinatie wordt aanbevolen waar RHDV2 epidemiologisch relevant is. Vaccineer alleen gezonde konijnen. Vermeng niet met andere geneesmiddelen voor diergeneeskundig gebruik. Gebruik niet tijdens dracht of lactatie. Er moeten speciale voorzorgsmaatregelen worden genomen door degene die het product toedient: dit geneesmiddel voor diergeneeskundig gebruik bevat minerale olie. Accidentele injectie/zelfinjectie kan ernstige pijn en zwelling tot gevolg hebben, vooral in geval van injectie in een gewricht of vinger. Zonder snel medisch ingrijpen kan dit in zeldzame gevallen leiden tot verlies van de betrokken vinger. Gekoeld bewaren en vervoeren (2 °C–8 °C). Niet laten bevriezen. Houd de flacon in de kartonnen verpakking om hem tegen het licht te beschermen. Na opening het product onmiddellijk gebruiken. Ongebruikte geneesmiddelen voor diergeneeskundig gebruik of afvalstoffen hiervan moeten overeenkomstig de plaatselijke eisen worden verwijderd. Buiten het bereik en zicht van kinderen bewaren. **VERPAKKING: flacon met 10 doses, flacon met 40 doses.** **NUMMER(S) VAN DE VERGUNNING(EN) VOOR HET IN DE HANDEL BRENGEN: EU/2/16/199/001-002. NAAM VAN DE HOUDER VAN DE VERGUNNING VOOR HET IN DE HANDEL BRENGEN: Laboratorios Hipra S.A. Avda. La Selva, 135, 17170 Amer (Girona), SPANJE. Op voorschrift van een dierenarts. Gebruik geneesmiddelen op verantwoorde wijze.**

**Hipra Benelux N.V.**  
Adequat Business Center  
Brusselsesteenweg 159  
9090 Melle  
België

Tel. (+32) 9 324 21 58  
Fax (+32) 9 324 21 59  
benelux@hipra.com  
www.hipra.com