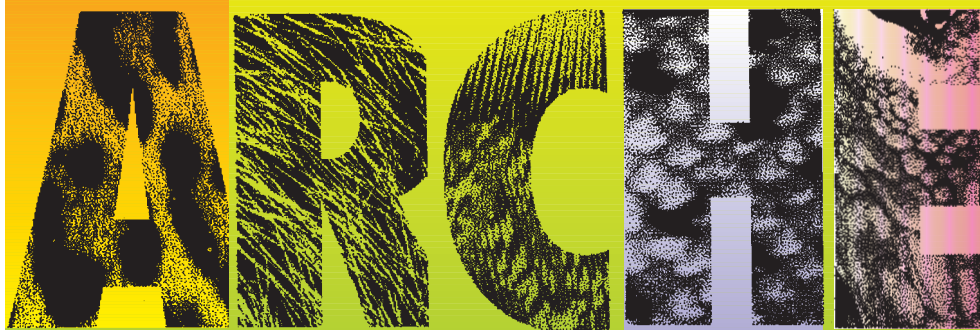




VERBAND ZOOLOGISCHER
FACHGESCHÄFTE DER SCHWEIZ
ASSOCIATION DES ETABLISSEMENTS
ZOOLOGIQUES SUISSE



**OFFIZIELLES ORGAN
DES SCHWEIZER ZOOFACHHANDELS**

**ORGANE OFFICIEL DES
ETABLISSEMENTS ZOOLOGIQUES SUISSE**

**2006
4**

Der Präsident meint . . .

... dass es eine Tradition ist, am Jahresende einen Rückblick zu tun. Mag sein, aber für Traditionen macht er lieber einen Ausblick. Auf den Welttiertag 2007. Denn dieser Tag soll für den Zoofachhandel zu einer Tradition und einem Erfolg werden, wie der Valentinstag für die Blumengeschäfte. Und er hofft, dass nächstes Jahr noch ein paar mehr mitmachen, die die Chancen eines solchen Tages begreifen und nutzen werden.

... dass es - soviel zum Rückblick - die Arche immer noch gibt, dank dem Engagement unserer treuen Inserenten. Und dies obwohl im Jahr 2006 einige unserer treuesten abgesprungen sind. Die Gründe waren oft nicht nachvollziehbar. Wenigstens für mich nicht. Denn wenn ich die Chance habe, mit meinem Angebot oder meiner Dienstleistung so nahe an mein Zielpublikum - an bestehendes und potentielles - zu kommen, dann muss ich nicht lange überlegen und ergreife diese Gelegenheit. Aber, auch Grosskonzerne, vielleicht gerade weils "Gross"konzerne sind, lassen sich diese entgehen und setzen auf multi und nationale Abdeckungen. Sie operieren mit Vergleichs- und Absatzzahlen und finden ein solches "Verbandsblättchen" negierbar. Aber ein solches Blättchen hat gewaltige Vorteile, nicht nur den der Streuverlustfreiheit.

Mit dem Engagement in diesem Blatt, mit einem Inserat oder auch mit PR-Bei-

trägen, zeigen sie auch ihren Kunden die Wertschätzung, die sie ihnen - in unserem Fall dem Zoofachhandel und jedem einzelnen Zoofachhändler - entgegenbringen. Und sie honorieren damit auch das Engagement für den Einsatz der KMUs auf dem Markt und für die Informations- und Aufklärungsarbeit, die diese durch den persönlichen Kontakt mit dem Endverbraucher leisten. Und dadurch auch dessen Konsumverhalten sensibilisieren können. Denn "Geiz ist geil" kann keine tragende Unternehmensphilosophie sein. Keine längerfristige. Also liebe ehemalige und noch nicht Inserenten, geben sie sich eine Chance und inserieren sie dort wo ihre Kunden sind, hier in der Arche. Und dass wir auch gerne ihre Produkt- und Unternehmensnews veröffentlichen, versteht sich von selbst.

... dass es hoffentlich wahr wird, was die Wirtschaftsgurus vertreten, dass es aufwärts geht, dass wieder mit Zuwachsraten zu rechnen ist, dass die Konsumenten wieder tiefer in die Tasche greifen und sich auch wieder Luxus leisten und vorallem wieder auf umfassende Dienstleistungen achten. Und sich diese auch wieder etwas kosten lassen. Hoffen wirs.

In diesem Sinne
ihr



Vitakraft

gibt Lebenskraft · l'énergie

Mit Liebe
für dich

FOR YOU

DAS NEUE TIERBEDARFS-
SORTIMENT FÜR FUN & FITNESS!



Ihr Fachhandel Logistik-Partner

DELPHIN-NEWS 2005

NAGER & VOGEL



Benutzen Sie unseren
DA-Internet Shop!

www.delphin-amazonia.ch

- einfach
- praktisch
- schnell



ÜBER 8000 ARTIKEL!

Hund & Katze – Nager & Vogel – Aquaristik – Terraristik – Teich

Delphin-Amazonia AG - Aliothstrasse 62 - 4142 Münchenstein

Tel. 061-416 10 10 - Fax: 061-416 10 15 - info@delphin-amazonia.ch - www.delphin-amazonia.ch



Lernecke

Es weihnachtet sehr...

Wieder neigt sich ein Jahr zu Ende und Weihnachten steht vor der Tür.

Freuen Sie sich mit Ihren Lieben auf ein paar geruhsame und hoffentlich auch nachdenkliche Augenblicke in der „stillen Zeit“.

Meinerseits möchte ich mich einmal mehr bei Ihnen bedanken.

- Keine einzige Nachkontrolle war im 2006 notwendig. Die jährlichen Vignettenkontrollen scheinen ihren Zweck zu erfüllen.
- Nahrungsmittel mit überzogenen Verfalldaten treffe ich kaum mehr an.
- Die Wasserqualität in den Aquarien hat sich dort eingependelt, wo sie sein soll – im niedrigen Nitratbereich.
- Selbst die Einstreuhöhe bei grabenden Kleinsäugetieren hebt sich allenthalben an die vereinbarte Mindesthöhe an (wobei ich zugegebenermassen nicht auf einen halben Zentimeter genau auf die Höhe bestehe...)

Nach wie vor bläst den Zoofachgeschäften allerdings der Wind von vorne entgegen. Stagnierende Umsätze bei stärker werdender Konkurrenz verlangt zusätzliche Anstrengungen – auch bezüglich Aus- und Weiterbildung. Der vzfs hat mit dem neuen Ausbildungskonzept hervorragende Arbeit geleistet. Dazu den Verantwortlichen ein grosses Kompliment.

Und an Sie als Inhaberin und Inhaber eines Ausbildungsbetriebes auch eine Bitte, die Sie als umsetzbaren Vorsatz ins 2007 hinüberretten sollten:

Ihre Auszubildenden haben einen Ordner, in welchem sie über die erfolgte Ausbildung Rechenschaft ablegen müssen. Dafür zu sorgen, dass diese Rechenschaftsberichte vollständig und aktuell ausgefüllt sind, das ist Ihre Sache. Sie stehen dafür dann auch mit Ihrer Unterschrift gerade.

Diese Ausbildungsnachweise erleichtern Ihnen auch die Führung. Es ist nämlich darin niedergeschrieben, was Sie verlangen dürfen, weil die Auszubildenden es bereits können.

Deshalb soll die Überwachung und Unterzeichnung dieser Nachweise für Sie nicht nur lästige Pflicht, sondern ein ernstzunehmendes Recht bedeuten.

Denken Sie daran: gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Erfolgsgaranten – auch im 2007!

Herzlichst,
Jürg Meier

Winterfütterung, bei dem Wetter?



Diese Frage wird in dieser Zeit immer wieder gestellt und die Antwort darauf ist sicher nicht unisono gleich und leicht.

Hier ein paar Gedanken zu diesem Thema. Zum einen sollte man unterscheiden wo diese Frage gestellt wird, denn in Gegenden, vorallem ländlichen, wo die natürlichen Verhältnisse noch als intakt bezeichnet werden können, ist die Antwort eher nein. Oder höchstens ja, wenns draussen Stein und Bein gefriert und der Schnee meterhoch liegt.

Ganz anders sieht die Situation in den urbanen Räumen aus. Hier haben sich nicht nur die Lebensgewohnheiten der Menschen geändert sondern auch die der Tiere - auch der Vögel - haben sich diesen angepasst. Früher mussten sich unserer gefiederten Freunde in Wald und Feld ihre Futter suchen, heute fällt es von

unseren "Tischen". Wir verzehren unserer Mahlzeiten "fast food" im Gehen und Stehen, im Sitzen auf der Parkbank oder am Flussufer. Und überall fallen die Brosamen herunter. Gedeckter Tisch für Spatz und Co. Wenn's dann aber etwas kühler wird, ziehen wir uns in die warmen Räume zurück und draussen herrscht dann ein geringeres Nahrungsangebot. Deshalb verhungern unsere Freunde nicht, aber sie leiden schon, denn sie haben ihre Gewohnheiten geändert und fast kann man sagen, sie sind degeneriert und von unserem Verhalten abhängig geworden.

Also massvolle Winterfütterung kann nicht schaden. Aber eben massvoll.

Und noch eines, wenn schon Futter, dann qualitativ hochstehendes. Denn es kann nicht angehen, dass ein Vogel für den Flug zum Futterplatz mehr Kalorien benötigt, als er dann im Vogelhäuschen oder am Meisenknödel zu sich nehmen kann. Auch beim Tierfutter gilt halt, Qualität hat ihren Preis und nur Qualität hat auch die notwendigen Inhalts- und Nährstoffe, die die munteren Sänger brauchen.

Also empfehlen sie massvolles Füttern und hochstehendes Futter. Dann haben alle ihre Freude. Und es ist ja schön und interessant unsere heimischen Vögel und unsere Wintergäste so nahe beobachten zu können.

Tradition brauchen halt ihre Zeit.

Und so geht es halt auch mit den Aktivitäten rund um den Welttiertag des Zoofachhandels. Aber es läuft an. Dank des unermütlchen Einsatzes und dem Optimismus, der für diesen Anlass Verantwortlichen. Vorallem der Firma Vitakraft mit Herrn Meier und unserem Verbandskollegen Herr Grimm von Zoo Thun. Aber auch dank den Mitglieder, die begriffen haben, dass ein solcher Tag durchaus ein fester Bestandteil in der Kommunikationspolitik des Verbandes sein kann - vorausgesetzt es machen immer mehr mit - aber auch in der jedes einzelnen Zoofachgeschäfte.

Der Valentinstag, der Muttertag sind beste Beispiele dafür, wie eine Branche durch einen solchen "Tag des..." landes- ja weltweite Beachtung erhält und auch schlussendlich Umsatz. Ein solcher Tag ist ausgezeichnet, um unsere Belange und Wünsche einer breiten Öffentlichkeit bekannt zu machen. Die Medien werden sensibilisiert und zeigen vermehrt Interesse an der für einen solchen Tag verantwortlichen Branche, zum Beispiel dem Zoofachhandel. Es fällt dadurch um einiges leichter, Berichte über die eigenen Anliegen zu platzieren. Mit der Zeit - wenns dann mal Tradition ist - ists auch im Bewusstsein des Konsumenten verankert.

Aber es ist halt keine kurzfristige Sache, von der man sofort höchste ERFOLGE erwarten darf. Das ist Aufbauarbeit aller an so einem Projekt Beteiligten. Also der

Verbände und Interessengruppen, der Grosshändler und jedes Fachgeschäftes. Erst wenn alle nathlos ihre Aktivitäten koordinieren, wenn bei allen ein einheitliches Bewusstsein und der Wille vorhanden ist, dieses Werk zu einem positiven werden zu lassen, dann stellt sich auch der Erfolg ein. Es braucht gewisse Vorinvestitionen. Es braucht unternehmerische Weitsicht, nicht klein kräme- rische Kurz- sichtig- keit, um Erfolg zu haben.

Und diese Eigenschaften haben auch dieses Jahr wieder einige Kolleginnen und Kollegen gezeigt und sich für diese Idee eingesetzt. Sie für ihr Unternehmen umgesetzt und Erfolge verzeichnet. Leider sind das immer noch eine Minderheit. Aber man soll die Hoffnung nicht aufgeben. Traditionen brauchen halt ihre Zeit, auch wenn dahinter eine super Idee steckt. Also überlegen sie sich, ob sie sich nächstes Jahr nicht auch anschliessen wollen. Zum Vorteil unserer Branche und jedes einzelnen. Informationen erhalten sie bei Firma Vitakraft, Herr Meier oder bei Herrn Grimm vom Zoo Thun.



Lerndokumentation. Ein Ordner mit sieben Siegel?

Liebe Lernende

Die Lerndokumentation, die Sie vor sich haben, wird Sie in den nächsten Jahren begleiten. Sie hilft Ihnen, die wesentlichen Arbeiten, die erworbenen Fähigkeiten und die Erfahrungen im Betrieb festzuhalten. Mit ihr können Sie aus Ihrer Sicht beurteilen, ob Sie die betrieblichen Leistungsziele erreicht haben und ob Sie in diesem Bereich auf dem richtigen Weg sind.

Verknüpfen Sie dabei Theorie und Praxis. Als Unterstützung können Sie auf das Lehrmittel Detailhandelskenntnisse (3jährige Grundbildung mit Abschluss Eidgn. Diplom) bzw. Detailhandelspraxis (2jährige Grundbildung mit Abschluss Attest) zurückgreifen. Aus den Lehrmitteln Ihrer Branchengruppe und Branche erhalten Sie zusätzlich wertvolles Wissen für das Erreichen der Ziele dieser Lerndokumentation.

Das Führen der Lerndokumentation ist obligatorisch und bildet einen wichtigen Bestandteil Ihrer Grundbildung; die Verantwortung dazu liegt bei Ihnen.

Die aufgeführten Leistungsziele umfassen die ganze berufliche Grundbildung im Betrieb bis zum Erreichen des Ausbildungszieles.

Auf jeder Seite notieren Sie sich, welche Arbeiten Sie zum Erreichen eines Leistungszieles erledigt und welche Erfahrungen Sie dabei gemacht haben. Wenn Sie das Ziel nicht oder nur teilweise erreicht haben, schreiben Sie auf der Rückseite des Blattes auf, wie Sie sich die noch fehlenden Kompetenzen aneignen wollen.

Spätestens am Ende jedes Semesters wird die Berufsbildnerin oder der Berufsbildner mit Ihnen Ihren Bildungsstand und Ihre Selbsteinschätzungen besprechen. Zudem werden die

weiteren Schritte Ihrer Grundbildung definiert und vereinbart.

Wir wünschen Ihnen eine spannende und abwechslungsreiche Grundbildung.

Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)

So stehts vorne in jedem Ordner.

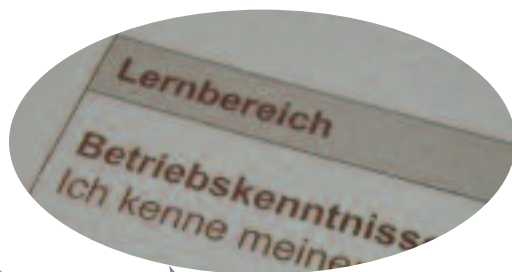
Nur lesen müsste man es, dann wäre schon vieles klarer sowie befolgen und damit arbeiten, dann wäre vielen geholfen und es gäbe nicht so viele Fragen wie: Wie geht das? Für was ist das? Warum muss ich das machen?

Ganz wichtige Antwort auf alle diese Fragen: für eine gute Grundbildung und eine erfolgreiche Endqualifikation (früher Lehrabschlussprüfung).

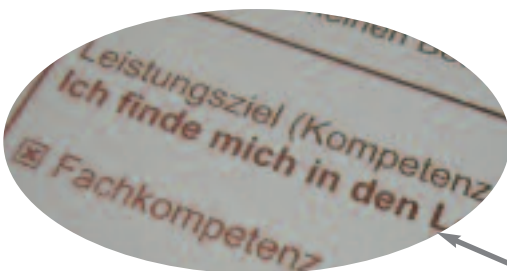
Unsere Bitte an alle Berufsbildnerinnen und Berufsbildner. Nehmen sie sich ihren Lernenden an. besprechen sie mit ihnen die Lerndokumentation. Halten sie sie zur Arbeit mit und an dieser an und nehmen sie ihren Teil dabei seriös wahr.

Falls sie noch Fragen dazu oder Unklarheiten darüber haben, nutzen sie das vom VZFS organisierte Seminar (Anmeldeformular in dieser Arche auf Seite 13).

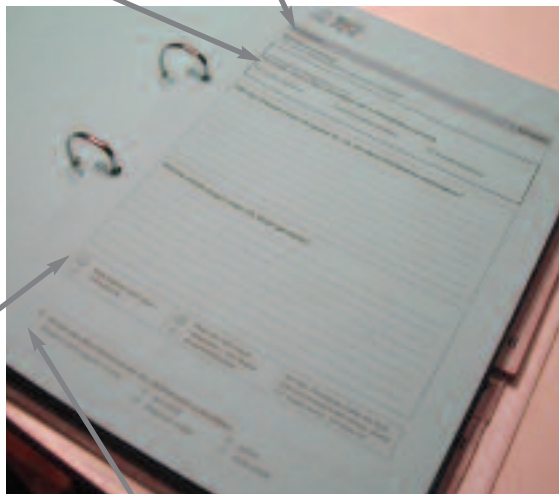
**Einfacher gehts doch nicht.
Vorausgesetzt man hat sich
damit beschäftigt.**



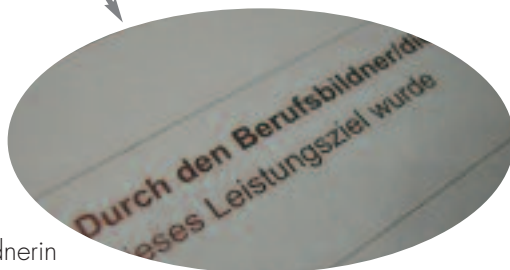
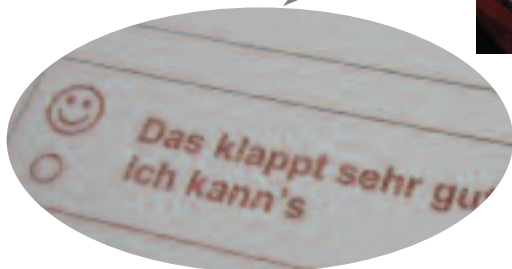
Nachlesen, welche
Lernbereiche es gibt und
was sie beinhalten.
Und dann werten und
korrigieren.



Leistungsziele definieren
den Sinn und Zweck der
Ausbildung, in den drei
Teilbereichen:
Fachkompetenz,
Methodenkompetenz,
Sozialkompetenz.



Die Möglichkeit sich
selber einzuschätzen und
sich zu belohnen oder
herauszufordern.



Und hier sind sie als Berufsbildnerin
oder Berufsbildner gefordert.
Nehmen sie ihre Aufgabe seriös wahr.

Tropica Aquarienpflanzen

Ein wachsender Erfolg....



Zoo Thun · Y & D Grimm · Frutigenstrasse 9 · 3600 Thun
Tel.: 033 223 26 60 · Fax.: 033 222 84 29 · info@zoothun.ch

LECKY

schweizer



Hochwertige Nahrung und Accessoires für Ihre Lieblinge
von Ihrem Heimtierbedarfs-Spezialisten

eric schweizer

Eric Schweizer AG, Postfach 150, 3602 Thun
Tel. 033 227 57 57, Fax 033 227 57 58, www.ericsschweizer.ch

Kalender? Was soll ich damit?

Unserer VZFS Kalender, die dank der grosszügigen Unterstützung von Vitakraft und seit diesem Jahr auch von der Eric Schweizer AG zu diesen guten Konditionen abgegeben werden, sind ein ausgezeichnetes Mittel zur Positionierung des einzelnen Geschäftes bei seinen Kunden. Aber nicht nur bei oder für diese. Und das Argument "den bekommen nur die, die mindestens für den oder den Betrag einkaufen" ist sehr kurzsichtig.

Mit unserem schönen Kalender kann man gerade bei potentiellen Kunden immer präsent sein und sie so an "unsere" Existenz erinnern. Warum nicht auch einmal einem Kind einen geben. Dort hängt er dann im Kinderzimmer und Mami und Papi können ihn nicht übersehen. Und Kinder sind auch Kunden von Morgen und sie haben auch Einfluss auf das Einkaufsverhalten ihrer Eltern.

Setzen sie also das "Werbemittel" Kalender auch als solches ein und nicht nur als Belohnung für "gute Kunden". Diese können sie anders belohnen. Denn sie wissen ja, dass kleine Geschenke die Freundschaft erhalten und ganz toll ist es, wenn sie ihre guten Kunden auch unter dem Jahr mal mit etwas überraschen und nicht nur dann, wenn's an der Tagesordnung ist.

Planen sie die Kalender in ihrer Kommunikation vorallem fürs Neukundengeschäft ein.

Nicht vergessen. ÜK 1 deutsch anmelden.

Zwar war am 25. November 2006 der Anmeldeschluss für die überbetrieblichen Kurse 1 deutsch die im Februar 2007 beginnen. Aber es fehlen noch Anmeldungen. Und jetzt wird es höchste Zeit. Und sie tun ihren Auszubildenden keinen guten Dienst, wenn sie es nicht tun. Diese Kurse sind obligatorisch und müssen besucht werden. Sie sind auch Grundlage für die späteren Endqualifikationen und somit für die Zukunft ihrer Lernenden.

Nehmen sie dies nicht auf die leicht Schulter, sie haben sich als Berufsbildner mit dem Vertrag dazu verpflichtet.

Benutzen sie zur Anmeldung das Formular, das wir in der Arche 3-2006 veröffentlicht haben. Für jeden Lernenden ein eigenes Formular ausfüllen. Falls sie die Arche 3-2006 nicht mehr haben, können sie das Formular auch aus dem Internet herunterladen.

Übrigens finden sie auf unserer Website unter www.vzfs.ch auch viel anderes Wissenswertes und Nützliches.

Lernende jetzt anmelden. Es ist höchste Zeit.

Das fakultative Repetitorium für die Endqualifikation.

Jetzt Lernende anmelden.

Der Verband hat - obwohl beschlossen war, diese Kurse nicht mehr anzubieten - auf vielfachen Wunsch beschlossen, diesen Kurs nochmals durchzuführen, allerdings nur noch an einem Tag.

Montag, 2. April 2007

Er ist für Lernende, die im Mai 2007 ihre Endqualifikation (früher Lehrabschlussprüfung) als Detailhandelsassistentin oder -assistent (2 jährige Grundbildung mit Atestabschluss) ablegen.

Der Kurs findet im VZFS Schulungszentrum in Basel statt. Der Kursbeginn ist um 9.15 Uhr.

Am Kurs werden keine Unterlagen ausgegeben, darum die Lerndokumentationen mitnehmen.

Die Kurskosten betragen 100.- CHF. Sie werden am Kurstag eingezogen.

Die Anmeldung ist verbindlich, sie wird nicht bestätigt.

Anmeldung: Repetitorium 2. April 2007

Anmeldeschluss 1. März 2007

Lehrling Name _____ Vorname _____

Strasse _____ PLZ/Ort _____

Telefon _____

Lehrbetrieb _____ Verantwortlicher _____

Strasse _____ PLZ/Ort _____

Telefon _____

Einsenden an: VZFS, Güterstrasse 199, 4053 Basel, Fax 061 363 25 74

Weiterbildungsseminar für Berufsbildnerinnen Am 28. November 2006

**Verschieben wegen
zu wenig Anmeldungen.
Neuer Termin:
12. März 2007**

Leider gingen auf unser erstes Angebot für diesen Kurs für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner zu wenig Anmeldungen ein, so dass er nicht durchgeführt werden konnte.

Da wir vom Verband aber sicher sind (die Praxis zeigt es immer wieder), dass auf diesem Gebiet einiges an Aus- und Weiterbildung notwendig ist und ein Informationsmanko besteht, haben wir uns entschlossen diesen Kurs nochmals anzubieten. Denn der richtige Umgang mit den neuen Lerndokumentationen ist die Grundlage für eine bestmögliche Ausbildung und auch für die Endqualifikation wichtig.

Nutzen sie dieses Angebot und melden sie sich an.

Nehmen sie die Möglichkeit wahr im Rahmen eines Seminars ihr Wissen über den Einsatz und den Umgang mit den neuen Lerndokumentationen zu vervollständigen und Antworten auf noch offenen Fragen zu erhalten. Damit ihnen ihre Ausbildungsarbeit im Alltag einfacher und effizienter von der Hand geht.

Die Kurskosten betragen für Mitglieder 80.- für Nichtmitglieder 150.- CHF.

Anmeldung: Weiterbildungsseminar am 12. März 2007 im VZFS-Schulungszentrum Basel, Beginn 9.15 Uhr Anmeldeschluss ist der 15. Februar 2007

Ja. Ich möchte mein Wissen erweitern und nehme an diesem Seminar teil

Name

Vorname

Geschäft

Tätigkeit

Adresse

Telefon

e-Mail

Einsenden an: VZFS, Güterstrasse 199, 4053 Basel, Fax 061 363 25 74

VZFS-AGENDA

VZFS Hauptversammlung:

19. März 2007

Tierarzneimittelkurs:

22. Januar, 12. Februar und
26. Februar 2006

Expertenkurs:

5. Februar, 6. Februar 2007

Repetitorium:

2. April 2007

Weiterbildung "Lerndokumentation":

12. März 2007

Aus unserem Bildarchiv auf unserer Website:

Der Pfeilgiftfrosch.

Wussten sie, dass wir auf unserer Website ein Bildarchiv haben, das sie frei benutzen können. Sie finden es unter dem Punkt Presse.



Impressum

Herausgeber

VZFS, Verband Zoologischer
Fachgeschäfte der Schweiz

Sekretariat:

Güterstr. 199

4053 Basel

Tel: 061 363 25 70

Fax: 061 363 25 74

Redaktion

Design

Inseratenmanagement

Hanjo Kunzelmann

DER-WERBER.CH

Niederholzstrasse 26

4125 Riehen

Tel: 061 601 90 34

Fax: 061 601 90 35

hanjo@der-werber.ch

www.der-werber.ch

Redaktioneller Beirat

Felix Weck

Ruedi Wernli

Homepage

<http://www.vzfs.ch>

E-mail

info@vzfs.ch

Materialbestellungen

Frau Monica Ravlijen

Fax 062 296 19 88



COLLY

Die Adresse für einen optimalen Service, **exklusiv für Profis**

Keller Martigny SA

Route des Finettes 59 CH-1920 Martigny

Tel 027 721 65 30
<http://www.kmy.ch>

Fax 0800 333 531
info@kmy.ch

Unsere Marken :



Besuchen Sie unsere Website : **<http://www.kmy.ch>**

Dort finden Sie unseren Online-Katalog mit mehr als 14'000 Artikeln sowie immer die letzten Infonews und Aktionen.

Grosser Vorteil des Online-Kataloges:

immer auf dem letzten Stand, da täglich aktualisiert!

Wir vertreten die weltbekannten Marken
Nous représentons les marques suivantes



für eine naturgetreue Wasserwelt
pour un milieu aquatique équilibré



aus Freude am Haustier
tout pour les animaux de compagnie



Vogel- und Nagerheime
cages pour oiseaux et rongeurs



alles für Reptilien
tout pour les reptiles



Aquarien-, Terrarien- und Ladenbau
construction des aquariums, terrariums et magasins



Kunststoff-Teiche und -Filter
bassins et filtres pour étangs



Teichpumpen
pompes pour étangs et bassins



Vogel- und Nagerfutter
nourriture pour oiseaux et rongeurs



Leckerbissen für Nagetiere
friandises pour rongeurs



Nagerhäuser aus Naturholz
maisonnettes en bois naturelle pour rongeurs