

# De onderneming **Economie**



Erik Rood van AquariumVerhuur in zijn bedrijfspand. Rechts: zijn vader Herman helpt mee in het bedrijf.

Foto's Raymond Rutting / de Volkskrant

## Siervissen te huur

Als je voor de kantoortuin planten kunt leasen, waarom dan geen vissen, dacht Erik Rood. Zo werd AquariumVerhuur geboren. Aanvankelijk was het lastig klanten te vinden voor de zwemmende have.

Door **Bard van de Weijer**

**H**et is een gedachte die velen zullen herkennen, zittend achter het beeldscherm in de kantoortuin, mijmerend over de vraag of dit het nu is. Net als velen worstelde Erik Rood met deze vraag, toen hij in veilige vaste dienst voor de zoveelste keer zijn kantoor-pc opstartte en Excel-sheets zich ontvouwen. 'Ik zat maar naar dat beeldscherm te turen en werd steeds ongelukkiger', zegt hij. 'Ik wilde het liefst reizen.'

Waar de meesten het bij die fantasie houden, voegde Rood de daad bij het woord, zegde zijn baan op en vertrok. Hij reisde naar Azië en Australië en eindigde in een hostel van een vriend in Spanje, waar hij hand- en spandiensten verrichtte.

Maar ook nu begon het na verloop van tijd te knagen. Ik kan dit niet tot mijn zeventigste blijven doen, bedacht Rood, er moet toch brood op de plank. Daar ontstond het idee een eigen bedrijf te beginnen. Het ondernemerschap heeft voordelen. Je hoeft niet voor een baas te werken, bijvoorbeeld. Meer vrijheid om je eigen tijd in te delen. Iets doen waar je passie ligt – enfin, al die zaken waar de gedachten van kantoorwerkers ook geregeld naartoe drijven.

### Educatief aspect

Rood schreef een plan. Bovenaan stond – ook al niet verrassend – dat hij iets wilde doen waar hij aardigheid in had. 'Ik kwam uit bij aquaria. Ik heb daar

### PROFIEL



**Bedrijf**  
AquariumVerhuur  
**Waar**  
Zwaag  
**Sinds**  
2017  
**Aantal werknemers**  
2  
**Jaaromzet**  
200 duizend euro in 2019



**Met Pasen leg ik paaseieren in het aquarium en met Kerst kerstballen**

vroeger thuis altijd van genoten, met je handen in die bakken zitten.' Met aquaria kun je ook bewustwording creëren voor het milieu, een educatief aspect. Zat daar geen bedrijfsmodel in? 'Je kunt planten leasen op kantoor, dus waarom geen aquaria, dacht ik.'

Hij schreef een plan, liet het vrienden en bekenden lezen, die enthousiast waren. Een paar van hen waren bereid te investeren in de onderneming en in februari 2017 was Rood in business. Heel klein allemaal, in een garage, zoals dat zo vaak gaat. Rood richtte zich op zorginstellingen waar aquaria een rustgevend element aan patiëntenverblijven konden bieden, dacht hij. 'Ik stuurde onderzoeken mee waaruit bleek dat vissen een positieve uitwerking hebben op de sfeer en het geluk op een afdeling.' Als cliënten maar af en toe naar buiten kunnen, is het een goed idee de natuur naar binnen te halen. Met planten, maar ook met aquaria. Vissen bewegen, het doet mensen vaak denken aan vroeger, toen men vaker een aquarium in de woonkamer had staan.

Maar het viel nogal tegen. 'Ik had geen referenties, geen eigen foto's, kon niks laten zien.' Na zeven maanden rondbellen had Rood nog altijd niet beet. Hij begon de moed al te laten zakken – misschien was het toch niet zo'n goed idee.

Tot een zorginstelling in het naburige Hoorn toehapte. 'Dat was geweldig, nu kon ik iets laten zien', zegt Rood. Hij vroeg zijn eerste klant een recensie te schrijven op Google en al snel volgden er meer. Het Prinses Máxima Centrum in Utrecht bestelde een aquarium van drie

meter. Rood stuurde filmpjes ervan door naar andere kindziekenhuizen, waarvan enkele ook weer positief reageerden. Plotseling begon het te lopen.

Naast zorginstellingen richt Rood zich nu ook op kantoren. 'Daar komt steeds meer aandacht voor het welzijn van werknemers. Kijk maar naar Google, al hoeft vast niet elk bedrijf een glijbaan voor het personeel.' Maar naast de planten wat zwemmende have, zou de werkvreugde vast goed doen, denkt Rood.

Klanten betalen tussen de honderd en tweehonderd euro per maand voor een leaseaquarium met vissen en planten. Daarbij hoort ook het onderhoud. 'Dat is trouwens de grootste kostenpost. Je kunt een bak niet neerzetten en na half jaar een keer langsgaan. We komen elke drie weken.' Dan wordt het water ververst, het voer aangevuld, incidenteel een vis of plant vervangen.

### Rustige uitstraling

Klanten kunnen kiezen uit vier varianten, elk met hun eigen soorten vissen en sfeer. In de zorg worden meestal vissen gekozen met een rustige uitstraling. Kantoren willen vaak wat meer actie, zegt Rood, 'zodat het niet de bak van opa wordt'. Je kunt niet zelf je visje uitkiezen, dat is logistiek niet te doen, zegt hij, al is enig maatwerk wel mogelijk. 'Een uitzendbureau dat zijn medewerkers gouden krachten noemt, kreeg een aquarium met alleen maar gouden vissen. Het kan wel, maar het is niet het standaardwerk.'

Klanten sluiten meerjarige contracten af, de meeste betalen vooruit, waardoor

er geld binnenkomt waarmee Rood verder kan investeren, 'heel fijn voor mijn cashflow'. Inmiddels staan er ruim honderd aquaria door het land. Het plan was 125 aan het eind van het jaar, dat lijkt te gaan lukken. Rood heeft inmiddels ook de leningen aan de twee vrienden afgelost. 'Ik ben al schuldevrij, op het pand na.'

Zijn er al aquaria teruggekomen? Nog niet, zegt Rood. Ook natuurlijk omdat hij nog maar twee jaar geleden is begonnen en contracten minimaal drie jaar lopen. 'En ik doe er alles aan om terugkeer te voorkomen. Probeer klanten tevreden te houden, met kleinigheidjes bijvoorbeeld. Ik wil niet dat ze af en toe een rekening krijgen en dan denken: oh verrek, dat ding staat er nog steeds. Dus met Pasen leg ik paaseieren in het aquarium en met Kerst kerstballen.'

De aquaria zijn stevig gebouwd en moeten vijftien jaar meekunnen. Als iemand opzegt, kan de bak bij een nieuwe klant worden geplaatst. Het doel is er uiteindelijk vijfhonderd in het land te hebben. Hij kan er nu al van leven, zegt Rood. 'Al heb ik weinig nodig. We wonen in een rijtjeshuis en ik geef weinig uit.'

Een medewerker en vader Herman helpen bij onderhoud en het plaatsen van de bakken. Het klantcontact wil hij graag zelf blijven doen, al is het de vraag of dat bij het huidige groeitempo mogelijk blijft. 'Ik doe nu alles van a tot z, dat maakt het persoonlijk, wat ook de kracht van het concept is.' Maar, zegt Rood, 'ik moet natuurlijk ook voorkomen dat ik straks zestig uur per week achter mijn beeldscherm zit. Want dan ben ik weer terug bij af.'