

PET & GARDEN PRO

nr 141 Juni 2023

NATIONAAL VAKBLAD VOOR
DIERENSPECIAALZAKEN, TUIN-,
VIJVER- EN AQUARIUMCENTRA
EN TRIMSALONS



**Tuincenter Claes in Edegem
biedt zijn cliënteel een unieke
totaalbeleving aan**



HET BESTE VOOR DIEREN SINDS 1932

Al meer dan 90 jaar voeden wij de band tussen mensen en hun dieren. Net als vele dierenliefhebbers wereldwijd kunt u elke dag op onze expertise rekenen om huisdieren gelukkig en gezond te houden. Bedankt om steeds te vertrouwen in onze kwaliteitsvolle voedings- en verzorgingsproducten. We kijken ernaar uit om nog eens 90 jaar passie voor alle dieren met u te delen.

www.versele-laga.com



Positieve gedachtes

De hoge inflatie, de gespannen geopolitieke situatie, de forse energieprijzen, de duurdere transportkosten, het dalende consumentenvertrouwen, tegenvallend weer,... het zijn allemaal factoren, die zowel de producenten en leveranciers als de verkooppunten in de petcare- en tuinretailbranche duidelijk voelen. De hoerastemming van in de coronapandemie is verdwenen, grijzere toekomstwolken hangen nu boven beide markten en de vraag is hoe lang dat het geval zal zijn. Maar van wanhoop en doemdenken is er zeker geen sprake. Dat bleek duidelijk tijdens de afgelopen editie van de vakbeurs Zoomark International, die records brak. Ook spoga+gafa zag het aantal exposanten en de totale beursoppervlakte toenemen en was enkele maanden op voorhand volgeboekt. Dat het wat moeilijker loopt dan pakweg anderhalf jaar terug, zet geen rem op beursdeelnames. De 'goesting' om business te doen en nieuwe zakelijke opportuniteiten te ontdekken, is ondanks het tijdelijk minder gunstig gesternte niet verdwenen. En dat is alvast een positief signaal!



Stijn Eeckloo,
Hoofdredacteur Pet & Garden Pro

- 3 Inhoudspagina
- 4 Inside News
- 9 Versele-Laga bestaat 90 jaar
- 10 What's New
- 15 Zoomark International 2023 breekt records
- 16 Nieuwigheden Zoomark 2023
- 19 Voeding voor neerhofdieren
- 22 Meststoffen
- 24 Digitalisering in het aquarium- en vijversegment
- 27 Snacks voor siervogels
- 29 Op bezoek bij Tuincenter Claes in Edegem
- 32 BEPEFA-studie omtrent huisdierenbezit in België
- 34 Nuttige adressen

Colofon

Cover ■ Onafhankelijk vakblad voor de pet- en tuinsector in België. Verschijnt vier keer per jaar in een oplage van 5.500 exemplaren. **Pet & Garden Pro is een uitgave van Invent Media BVBA**, Doorniksesteenweg 216, 8500 Kortrijk - Tel.: +32(0)56 21 30 32 ■ E-mail: magazines@inventmedia.be ■

Redactie en fotografie: Stijn Eeckloo, Wim Vanderhaegen ■ E-mail: redactie@inventmedia.be ■

Reclameregie en abonnementen: Evelien Desmyttere, Virginie Deneckere ■ Tel.: +32(0)56 2130 32 ■ E-mail: magazines@inventmedia.be ■ Art Director: Alyssa mae Enzon ■ Druk: Lowyck (Graphius Group)

De uitgever kan niet verantwoordelijk gesteld worden voor de inhoud van gepubliceerde advertenties. Het verlenen van toestemming tot publicatie in dit tijdschrift heeft tevens betrekking op de terbeschikkingstelling in om het even welke elektronische vorm. Niets uit deze uitgave mag op welke manier dan ook worden overgenomen zonder uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van de uitgever. Ce magazine est disponible en français sur simple demande.



Geslaagde opendeurdagen bij Petsolutions

Eind april/begin mei vonden naar jaarlijkse gewoonte de opendeurdagen bij Petsolutions plaats. Na een afwezigheid van 2 jaar door COVID was dit een zeer succesvolle editie met meer dan 400 bezoekers. Zowel bestaande als nieuwe klanten maakten er kennis met heel wat nieuwe producten en konden genieten van interessante promoties en speciale aanbiedingen. Absolute blikvangers waren de nieuwe Playscent- en Expeditionlijn van Jack and Vanilla en het nieuwe assortiment voedingssupplementen van Dynapet. Playscent staat voor duurzaam en intens speelgoed dat de zintuigen van de hond prikkelt: zien, proeven, ruiken en voelen. Het is verkrijgbaar in 3 smaken en kleuren: kip (geel), varken (rood) en rund (blauw). Expedition is dan weer de nieuwe sportieve en avontuurlijke lijn van Jack and Vanilla. Onder andere duurzame en stevige harnassen, leiband en jasjes zijn te verkrijgen binnen deze lijn. Tevens breidt Petsolutions zijn assortiment uit met hypoallergene voedingssupplementen voor honden ter aanvulling op een gebalanceerde voeding. Dynapet helpt gezondheidsproblemen op te lossen, maar ook te voorkomen. Verder werden er tal van prijzen weggegeven via het prijzenspel. Zo ontving elke bezoeker een gratis Dynapet-display en werd de hoofdprijs, een helikoptervlucht, geschonken aan 2 gelukkige winnaars. Indien je de opendeurdagen gemist hebt en je wenst kennis te maken met het aanbod van Petsolutions of wenst advies voor het samenstellen van een kwalitatief assortiment, aarzel dan zeker niet contact op te nemen met één van hun deskundige medewerkers via sales@petsolutions.be.



Ook na 50 jaar bulkt flexi nog van de ambitie

Naar aanleiding van de 50ste verjaardag van de flexi-rollijn had Pet & Garden Pro de kans om Manfred Bodgahn te strikken voor een interview. Hij verklaarde ons het succes van flexi.

“De uitvinding van de flexi-rollijn in 1973 betekende een grote evolutie voor hondeneigenaars. Sindsdien was de grootste uitdaging voor flexi om de markt steeds vooruit te blijven. Daarom zijn we ons product door de jaren heen blijven doorontwikkelen zowel qua techniek als design. Het is een eindeloos proces om het beste steeds te verbeteren. Veiligheid, ergonomie en comfort, daar onderscheidt iedere flexi-rollijn zich mee. De gebruiker zal de flexi-rollijn onmiddellijk herkennen, omdat het een uniek product betreft. Al ruim 50 jaar focust flexi zich op zijn kernproduct en perfectioneren we dat tot in de kleinste details. Dat vormt ook de basis van ons succes. Kwaliteit, veiligheid, design en functionaliteit vormen de hoekstenen van onze product, waardoor miljoenen hondenuitvoerders fan zijn van onze rollijn. Ook de technologie en het gebruiksgemak van de flexi-lijnen worden erg gewaardeerd. Hierdoor zijn we uitgegroeid tot marktleider in een nichesegment – flexi wordt verkocht in meer dan 90 landen – en het is onze ambitie om dat te blijven.”

Tevens blikte Manfred Bodgahn even vooruit naar de toekomst van zijn merk en de petcarebranche in het algemeen.

“Het is de aspiratie van flexi om in alle distributiekanaalen beschikbaar te zijn voor alle consumenten. Verder willen we de standaard blijven zetten op het gebied van kwaliteit, veiligheid, comfort en design. Ook in de toekomst moet het uitlaten van een hond met een flexi-rollijn een onvergetelijk belevenis blijven. Wat de toekomst van de petcare-industrie betreft, verwacht ik dat e-commerce zich verder zal ontwikkelen en dat de consolidatie in de sector zal toenemen. Naarmate de concurrentie bij de producten van petfood en -care toeneemt, zullen consumenten een hogere kwaliteit en technologischere producten verwachten.”

Volg onze LinkedIn-pagina!

Wenst u meer nieuws of extra informatie over bovenstaande berichten, dan kunt u terecht op onze website, waar we u continu op de hoogte houden over de nieuwste ontwikkelingen in de petcare- en tuinretailbranche. Ook sturen we maandelijks onze nieuwsbrief met het recentste nieuws uit. Nog niet geabonneerd, scan deze QR-code in en abonneer u op de e-nieuwsbrief van Pet & Garden Pro. Sinds kort kunt u ons ook volgen op LinkedIn. Nog geen volger? Aarzel niet en breng daar vandaag nog verandering in! Ruim 245 professionals uit de petcare- en tuinretailbranche gingen u al voor.



Inside news

JBL vindt duurzaamheid prioritair

Naast de productkwaliteit wordt het thema duurzaamheid bij JBL op de eerste plaats gezet. Het is niet alleen van groot belang voor de JBL-bedrijfsleiding, maar voor het ganse JBL-team. Bovendien gaan de meeste vragen van de vakhandel en eindgebruikers over dit specifieke onderwerp. JBL zal de 'ZNU-standaard Duurzaam Beheer' volgen, zoals tal van andere bedrijven waaronder Bahlsen, Josera, e.on, Rügenwalder al doen. De eerste stappen, zoals productverpakkingen uit volledig recyclebaar monomateriaal, duurzame houten displays en grondstofbesparende navulverpakkingen, zijn al gerealiseerd. Op dit moment wordt alle verlichting in de JBL-fabriek omgebouwd tot energie-efficiënte ledverlichting. Tevens is de diversiteit qua nationaliteit van de medewerkers – die komen uit meer dan 15 landen – een positief teken. Einde 2024 wil JBL de ZNU-certificering voor elkaar hebben.



Ninove is nieuwe dierenspecialzaak rijker

Recent opende Pets on the Road haar deuren langs de Brakelsesteenweg 449 in Ninove. Zaakvoerders van deze nieuwe dierenspecialzaak zijn Delphine Catrysse en Dylan Lekeux. Delphine was reeds vertrouwd met de petcarebranche. Al ruim twee jaar trekt ze met een marktkraam met dierenbenodigdheden naar de markten in Aalst, Dendermonde, Herzele, Ninove, Oudenaarde en Wemmel. Eerder baatten haar grootouders en haar ouders het kraam al uit. Omdat de vraag naar een fysieke winkel groter werd en de zaakvoerders overtuigd zijn op die manier een ruimer publiek aan te spreken, besloten Delphine en Dylan een vaste shop te openen. Delphine wordt het gezicht van de winkel, terwijl Dylan de markten voor zijn rekening zal nemen. Net zoals in het marktkraam ligt de focus in de fysieke winkel op honden en katten. In de winkel wordt ook een ruimte voor een hondentrimsalon voorzien, dat door een vriendin van Delphine zal worden gerund.





Bloemen- en tuincentrum Sampermans installeert eerste industriële batterij

Dit familiebedrijf uit Nieuwerkerken werd in 1973 opgericht door Raf Sampermans en Lea Raemaekers. Ze begonnen hun winkel in Hasselt, maar verhuisden in 1984 naar Nieuwerkerken. In 2018 namen hun zonen Jan en Tom de fakkel over als zaakvoerder. Die zetten steeds meer in op groene energie. Dat toont bloemen- en tuincentrum Sampermans nogmaals door als eerste bedrijf van het land een SMA-industriële batterij te plaatsen. Het tuincentrum heeft de batterij gekoppeld aan 98 kWp aan zonnepanelen.

“Door de installatie van maar liefst 98 kWp aan zonnepanelen te koppelen aan deze state-of-the-art batterij zijn we voor een groot deel zelfvoorzienend in ons energieverbruik en kunnen we het hoofd bieden aan het capaciteitstarief”, zegt Tom Sampermans.

“De batterij zal uiteraard de pieken opvangen, waardoor we bijdragen aan de stabilisatie van het elektriciteitsnet. We zijn dan ook trots op dit investeringsproject en hopen een voorbeeld en trendsetter te zijn op het gebied van energieverbruik en duurzaam ondernemen voor vele bedrijven in ons land,” vult Jan Sampermans aan.

Het investeringsproject, tot stand gekomen in samenwerking met GD-Energy, is een voorbeeld van duurzaam ondernemen en energieverbruik. In 2020 opende Bloemen- en Tuincentrum Sampermans haar nieuwe gebouwen, die een oppervlakte van maar liefst 3.000 m² tellen. Als jonge ondernemers blijven Tom & Jan Sampermans werken aan de toekomst en staan ze daarbij steeds stil bij thema's, zoals klimaat en duurzaamheid.



**BELGISCHE
TUINCENTRA
VERENIGING**

3 nieuwe partners voor BTV/ABJ

De Belgische Tuincentra Vereniging/Association Belge des Jardineries kreeg er recent 3 nieuwe partners bij. Enerzijds sluiten 2 kwekerijen zich aan bij de federatie, namelijk Allaert Nurseries uit Wingene, gespecialiseerd in de kweek van plantsoen met blote wortel, en Meer Plant uit Meer, dat onder meer de rozensoorten 'Ceci n'est pas une Rose' en 'Naturossa' verdeelt. Daarnaast wist BTV ook Editor, een Belgisch bedrijf gespecialiseerd in wenskaarten, geschenkvormgeving en -artikelen, als partner te strikken.



Alex Raes (midden) en zijn team.

Moderna Products versterkt zijn team

Sinds kort is Alex Raes aan de slag als Chief Commercial Operations (CCO) bij Moderna Products uit Izegem, dat gespecialiseerd is in de productie van slimme kunststofaccessoires voor huisdieren. Alex Raes is geen onbekend gezicht in de petcaresector. Hij was voorheen onder meer aan de slag bij Versele-Laga en was ruim 15 jaar CEO van de Franse onderneming Riga, dat snacks, voeding en accessoires voor huisdieren specifiek voor het retailkanaal produceert.



Flamingo Pet Products stelt eerste duurzaamheidsrapport voor

Duurzaamheid staat ook hoog op de agenda bij Flamingo Pet Products. Met een eerste duurzaamheidsrapport toont deze groothandel in huisdieraccessoires en -snacks aan wat ze in 2022 verwezenlijkten en wat hun ambities voor 2023 zijn. Verpakkingsvermindering, uitgebreide onboardingtrajecten inclusief een Flamingo-buddy voor nieuwe medewerkers, een fonkelnieuwe webshop en een nieuw en duurzamer hoofdkantoor zijn slechts enkele van de vele actiepunten.

“Om de thema's van ons duurzaamheidsrapport te bepalen, organiseerden we een interne workshop. Daarnaast haalden we inspiratie uit de trends in de sector, de wetgeving en natuurlijk de verwachtingen van onze stakeholders. Tevens gebruikten we voor ons eerste duurzaamheidsrapport het GRI (Global Reporting Initiative)-kader als leidraad. Dat laat ons toe onze eigen voortgang en die van andere GRI-gebruikers jaarlijks op te volgen,” aldus Kirsten Ceulaers, duurzaamheidscoördinator bij Flamingo. Uit deze uitgebreide oefening kwamen zeven thema's bovendien. Hier wil Flamingo in de toekomst op inzetten en over rapporteren, namelijk circulaire verpakkingen, klimaatbescherming, duurzame producten, een veilige en aangename werkomgeving, veilige producten voor huisdieren en hun baasje, economische groei en duurzame samenwerkingen. Op elk van die thema's leverde de onderneming vorig jaar al heel wat inspanningen en ook dit jaar worden tal van initiatieven genomen om de duurzaamheid van de onderneming en Flamingo-producten te bevorderen.

SCIENCE Selective FOOD FOR LIFE.



We willen allemaal dat onze huisdieren lang en gelukkig leven, dus kies voor Selective, speciaal ontwikkeld ter ondersteuning van een gezonde spijsvertering en een gezonde dosis energie in elke levensfase.

- HOOG VEZELGEHALTE
- OMEGA 3 & 6
- ZONDER TOEGEVOEGDE SUIKERS
- NATUURLIJKE PREBIOTICA

SELECTIVE. VOOR ELKE LEVENSFASE



supremepetfoods.com
KOM IN CONTACT MET ONZE FANS
@supremepetfoods

Scan to watch our video
and find out more



ÉÉN GROOTHANDEL VOOR ALLES WAT LEEFT

- ➔ Vissen, knaagdieren, konijnen, vogels, reptielen, amfibieën
- ➔ Visvoer, kattengras, waterplanten
- ➔ Aquatisch levend voer, insecten
- ➔ en nog tal van kwalitatieve materialen

MET TAL VAN TROEVEN VOOR U ALS WINKEL

- ➔ Één adres, één franco, één aanspreekpunt
- ➔ Levering met eigen geconditioneerd transport
- ➔ 100% Belgisch bedrijf en enkel B2B

Scan me



<http://www.pfa-trade.be> - info@pfa-trade.be - +32 3 298 28 70



GREAT. VALUE.



Als je klein bent, is elke hap belangrijk. Dat is waarom Tiny Friends Farm graag de meest waardevolle dingen in het leven biedt – zoals een heerlijke smaak en waardevolle voedingsstoffen. Dus u weet wat u moet doen voor deze geweldige kleintjes die bij elke hap meer van u zullen houden.

Tiny Friends Farm. Feed them happiness



supremepetfoods.com
KOM IN CONTACT MET ONZE FANS
@supremepetfoods

Scan to watch
our video and
find out more



NAGELS PET PRODUCTS IS DEEL VAN DE ASP FAMILIE



Een greep uit onze nieuwe merken:



Met een doorgedreven expertise, dienstverlening en persoonlijke aanpak zorgt de integratie van Nagels met ASP ervoor dat klanten in België en Nederland kunnen rekenen op een completer aanbod van hoogwaardige producten voor de zorg en het welzijn van huisdieren.



ASP is trotse verdeler van Pet Rebels

Voor elke kat, elk ras en karakter bestaat er een krabpaal. Ontdek bij ASP de luxe krabpalen van Pet Rebels die garant staan voor kwalitatieve materialen, stabiliteit en veiligheid. Maak het koninkrijk van je pluizenbol compleet!



Jouw partner voor

- ✓ assortiment op maat van kwalitatieve voeding & duurzame accessoires
- ✓ overtuigende verkoopprijs
- ✓ advies over nieuwste markttendensen
- ✓ de beste (na)service

ASP is verdeler van o.a. volgende A-merken:



Graag meer informatie?

+32 15 68 12 96 • info@asp-pets.be
www.asp-pets.be

Versele-Laga viert 90 jaar passie voor dieren

In 1932 startte het bijzondere ondernemersverhaal van de familie Versele. Wie negentig kaarsjes uitblaast, mag al eens trots terugblikken op zijn levensverhaal, een verhaal dat werd geschreven door vier generaties en honderden gepassioneerde medewerkers. Met hun pionierswerk stonden ze aan de wieg van een familiebedrijf dat vandaag kwalitatieve voedings- en verzorgingsproducten maakt voor miljoenen huis- en prestatiedieren wereldwijd. De 1.100 medewerkers van Versele-Laga wereldwijd zijn gedreven door dezelfde passie: elke dag de band voeden tussen mens en dier met kwaliteitsvolle referenties en advies.



In 1932 houdt Prudent Versele in de Kapellestraat te Astene 'De Gulden Ster', een groothandel in kruidenierswaren, boven de doopvont. Daar begint hij met het verhandelen en mengen van veevoerders. Al snel werd de vraag groter dan het aanbod en in 1937 besloot hij een eerste voederfabriek te bouwen. De volgende generaties breidden het levenswerk van Prudent Versele stelselmatig uit. Eind 1966 fusioneerde Versele met de veevoederfabriek van Joseph Laga-Houtekier. De maatschappelijke zetel van Laga verhuisde naar Deinze en vanaf dan ging de tandem door het leven als Versele-Laga. Begin de 21ste eeuw stak het familiebedrijf met de vierde generatie de oceaan over en werd het operationeel in China en de VS. Vandaag worden de referenties van Versele-Laga vervaardigd in 10 fabrieken verspreid over Europa, China en de VS. 11 distributiecentra brengen de meer dan 2.000 producten voor huis- en prestatiedieren tot bij de eetkommen van meer dan 25 miljoen dieren. Versele-Laga is met succes geëvolueerd van een veevoederfabrikant tot een producent van puur voedings- en verzorgingsproducten voor huis- en prestatiedieren.

2 extrusielijnen

Versele-Laga speelde een belangrijke rol bij de introductie van extrusie in de voeding voor vogels en kleine zoogdieren. Met de lancering van NutriBird in 1994 was het bedrijf de eerste Europese producent van geëxtrudeerde voeding voor vogels. Tevens ontwikkelde het in 2004 het merk Complete voor kleine zoogdieren. Het betreft een uniek concept om o.a. lange vezels te verwerken in extrudaten voor herbivoren. Door de stijgende vraag naar hun producten en de ambitie van de firma om steeds te groeien werd een investering in een 2de extrusielijn in Deinze noodzakelijk. Eind april 2023 opende Versele-Laga daar zijn nieuwste extrusielijn en werd zo de eerste producent wereldwijd met 2 plantaardige extrusielijnen voor specifieke dierenfamilies: één voor vogels en één voor kleine zoogdieren en paarden. Dankzij de nieuwe extrusielijn worden de extrusiemethodes verder gespecialiseerd.



Enorme expertise

Vandaag biedt Versele-Laga in 85 landen een brede waaier aan kwalitatieve merken waarmee het wereldwijd sterke marktposities telt en zelfs marktleider is in verschillende niche-dierenfamilies, zoals kleine zoogdieren, vogels, paarden, neerhof en duiven. De onderneming is in eerste plaats 'producent', dat wil zeggen dat meer dan 95% van wat ze commercialiseren, ook zelf fabriceren. Hierdoor hebben zij kennis vanaf de sourcing van grondstoffen, over het formuleren van voeders, tot en met het produceren, het verpakken en het verzenden van eindproducten. Door alles zelf te doen, kunnen ze nog beter en sneller innoveren. De doorgedreven kennis, het voortschrijdend inzicht en de uitgebreide ervaring levert Versele-Laga elke dag concurrentieel voordeel op. Ondanks de 90 jaar geschiedenis blijft het bedrijf bouwen aan zijn toekomst.



Vlnr: Lode Versele (Supply Chain Manager), Gwijde Versele (CFO), Frederic Boone (CEO) en Stefan Versele (Sales Manager).

"Het is de ambitie om dé wereldmarktleider in duivenvoeding te blijven en Europees en Amerikaans marktleider voor vogels en kleine zoogdieren te worden. De toekomst ziet er goed uit, want steeds meer gezinnen schaffen een of meerdere huisdieren aan en tegelijkertijd merken we een stijgende belangstelling voor gezonde voeding en verzorging. Parallel daarmee constateert Versele-Laga dat de wetgeving in Europa het huisdierenbezit steeds meer reglementeert en daarnaast het kweken en commercialiseren van huisdieren verstrengt", aldus CEO Frederic Boone.



What's New

Producten in de kijker



Gebr. de Boon: Betaalbare krabpalen

Gebr. de Boon breidt het assortiment krabpalen uit met een nieuwe model, namelijk de hoekkrabpaal Liberty. Dit ruimtebesparende model genereert de maximale bewegingsvrijheid voor de kat, terwijl dit nauwelijks ten koste gaat van de beschikbare oppervlakte in de woonkamer. Krabpaal Liberty heeft met zijn hoogte van 106 cm en diverse plateaus alles in huis om een kat speels en fit te houden. Het dier kan zich ook heerlijk terugtrekken in het huisje of lekker hoog op het plateau liggen. Deze bestseller werkt ruimtebesparend, past door zijn neutrale kleuren in elk interieur en is daarnaast ook nog eens heel erg interessant geprijsd. Informeer bij uw vertegenwoordiger naar de mogelijkheden.



Gebr. De Boon
Tel.: +31 (0)183660822
info@deboon.nl
www.deboon.nl



Beeztees: Voorjaarscollectie Designed by Lotte

Dit voorjaar introduceert Beeztees een uitgebreide collectie aan nieuwe krabitems van Designed by Lotte. In de collectie worden verschillende stijlen en trends gecombineerd en worden gevarieerde materialen, zoals jute, sisal, zeegras en metaal, gebruikt. Maak kennis met deze nieuwe krabitems: van een stoere krabbol op een metalen voet tot een krabpaal met drie verschillende kraboppervlakken. Elk item is speciaal ontworpen voor de kat en past perfect in het interieur. Laat de kat naar hartenlust krabben aan de nieuwe krabplanken Vicky en Berit of kies voor de unieke halve krabbol Vivi. Deze items kunnen ook opgehangen worden aan de muur. Bekijk nu de nieuwe krabitems van deze collectie en neem ze op in uw winkelaanbod.

Beeztees
Tel.: +32(0)3 330440
info@beeztees.com
www.beeztees.nl



EHEIM: pHcontrol+e

Met de EHEIM pHcontrol+e kan de aquariaan simpel de pH-waarde in het aquarium controleren en optimaliseren via smartphone, tablet of pc/MAC, eenvoudig via een wifi-verbinding en de webbrowser. De pH-sensor meet de actuele pH-waarde van het water en de pHcontrol+e zorgt automatisch voor de benodigde CO₂-toevoer. Door het magneetventiel – dat op het CO₂-systeem aangesloten is – aan te sturen, wordt de benodigde CO₂ toegevoegd om de gewenste pH-waarde te bereiken. Naast licht, stikstof, fosfaat, sporenelementen en dergelijke hebben de planten in het aquarium vooral CO₂ als belangrijke voedingsstof nodig. Hoe beter ze gedijen, hoe meer zuurstof ze afgeven, die de vissen nodig hebben om te ademen.

EHEIM
Tel.: +49(0)71 537002-183
www.eheim.com



Petsolutions: TICKLESS®

Deze milieuvriendelijke, veilige oplossing beschermt mens en dier tegen vlooiën en teken. Eenvoudige installatie en bevestiging aan de halsband. Het apparaatje is geurloos, vrij van chemicaliën en werkt volgens het principe van ultrasone geluidsgolven. Effectieve werking binnen een straal van 1,5 m. Duur bijgeleverde batterij: +/- 9 maanden. De TICKLESS® Mini is zelfs oplaadbaar. TICKLESS® Home biedt bescherming binnenshuis en MITELESS® Home biedt hulp bij allergie voor huisstofmijt. Deze hebben een bereik van ong. 30 m². Momenteel loopt er een interessante promotie. Bij de aankoop van 24 stuks TICKLESS® Eco, Pet, Mini Dog/Cat, Kid of Activ ontvangt u 25% korting. Bij aankoop van 12 stuks TICKLESS® Home & MITELESS® Home ontvangt u 40% korting. Vanaf 15 juli is TICKLESS® ook in voorverkoop verkrijgbaar voor paarden.



Petsolutions
Tel.: +32(0)3 4802993
sales@petsolutions.be
www.petsolutions.be

Laroy Group: duvoplus Farmz Atelier

Farmz van duvoplus, bekend om zijn onbewerkte en 100% natuurlijke hondensnacks, lanceert een nieuwe reeks premium vleessnacks onder de naam Farmz Atelier. Dit assortiment van heerlijke repen, sticks en blokjes met een hoog vleesgehalte (meer dan 90%) is vrij van granen, suikers en toegevoegde geur-, kleur- of smaakstoffen. De Europese kwaliteit en pure smaken staan voorop. Ze zijn onweerstaanbaar lekker voor elke hond. Het gamma bestaat uit 3 harde repen in 3 maten en 3 smaken: konijn, eend en wild. Deze snacks zijn ideaal voor sterke bijters en bieden lang kauwplezier. Daarnaast zijn er ook 2 zachte sticks en 2 zachte blokjes telkens van eend of rund voor de zachtere kauwers, ideaal als kleine beloning.



Petsolutions: Benebone

Benebone is meer dan het favoriete kauwspelgoed van de hond en zorgt op een speelse manier voor een optimaal

tandonderhoud. Gemaakt uit erg sterk nylon met spek-, pinda- en braadkipsmaak van levensmiddelenkwaliteit. Vrij van chemicaliën of kunstmatige smaakstoffen. De vormgeving zorgt voor interactie en daagt de hond uit. Momenteel loopt er een interessante promo. Bij aankoop van 30 stuks Puppy (voor kleine hondjes), Fishbone (natuurlijke zalmmaak en -geur), Zaggler (rolt eenvoudig weg), Maplestick (uit esdoornhout en nylon), Wishbone Chew & Dental chew (tandreiniging) ontvangt u 30% korting. Bij aankoop van 4 x elke referentie (small, medium, large) Tripe Bone ontvangt u 30% korting.



Bio Services International: Clean Kill

Clean Kill by pyrethrum is een kant-en-klare insecticide op natuurlijke basis. Deze innovatie is zowel binnen als buiten effectief tegen alle kruipende en vliegende insecten, waaronder vliegen, muggen, wespen, kakkerlakken, mieren,



zilvervissen, bedwantsen, teken, vlooiën, etc. De werkzame stof is afkomstig uit de natuur en wordt gewonnen uit bloemen. Dankzij de lange werkdur van ruim 2 weken zal het ook heraanastating tegengaan. Clean Kill kan direct op elk oppervlak worden gespoten. Het werkt in op elk stadium van het insect.

Versle-Laga: Nieuwe verpakking Complete Cuni adult

De packaging van deze vezelrijke extrudaten voor volwassen (dwerg)konijnen werd in een nieuw jasje gestopt. Versle-Laga Complete Cuni adult is voeding zonder zorgen. De bijzonder smakelijke all-in-one-korrel voorkomt selectief eetgedrag. Zo krijgen konijnen alle essentiële voedingsstoffen binnen en blijven ze kerngezond. De vezelrijke voeding met lange vezels (o.a. timothyhooi) is specifiek afgestemd op de voedingsbehoefte van een volwassen konijn en is bovendien optimaal voor de tanden. Tevens werd de voeding verrijkt met wortelen en kruiden voor een goede opname en vertering. Versle-Laga Complete Cuni adult is ontwikkeld door dierenartsen gebaseerd op geavanceerde wetenschappelijke inzichten.



TRIXIE

Comfortabel meegefietst!



Montage en demontage of, indien nodig, ombouwen tot buggy gaat ook snel en eenvoudig. Reflectoren en een signaalwimpel zorgen voor een goede zichtbaarheid. De trailer is verkrijgbaar in drie maten voor honden tot 25/35/45 kg.



De nieuwe **fietskar** met vering heeft een grote achterklep die ook als loopplank kan worden gebruikt. Overdekte gaasinzetstukken, een kussen en een korte riem maken de fietstocht comfortabel en veilig voor de hond. Hondeneigenaren zullen blij zijn met een in hoogte verstelbare handgreep en een parkeerrem.

Beschikbaar vanaf zomer 2023!



www.trixie.de

Renske Natuurlijke Diervoeding: Goldust Heal Chhurpi

Renske Natuurlijke Diervoeding introduceert een nieuwe variant van hun populaire product, de Chhurpi. Deze werd speciaal ontworpen om het welzijn van honden te bevorderen. De Goldust Heal Chhurpi-variant borduurt voort op de succesvolle traditionele Chhurpi en integreert geavanceerde formules en ingrediënten die specifiek zijn geselecteerd om gezondheidsvoordelen te bieden. Deze nieuwkomer is beschikbaar in 3 verschillende variëteiten: Vacht & Huid, Spier & Gewricht en Gedrag. Bovendien is het product 100% natuurlijk, vegetarisch en gluten- en graanvrij. Een deel van de opbrengst van de Chhurpi's wordt gedoneerd aan families in Nepal, waar het recept vandaan komt.



Trixie: Nieuwe fietskar

De hond comfortabel meenemen op een fietstocht kan via deze nieuwigheid van Trixie, die vanaf de zomer 2023 verkrijgbaar is. Deze fietskar met vering is uitgerust met een grote achterklep, die ook als loopplank kan fungeren. Overdekte gaasinzetstukken, een kussen en een korte riem garanderen het comfort én de veiligheid. Reflectoren en een signaalwimpel bevorderen de zichtbaarheid. De handgreep is in de hoogte verstelbaar. Tevens werd een parkeerrem voorzien. Makkelijk om te bouwen tot buggy. Aangeboden in 3 formaten.



Laroy Group: Nieuwe hondenspeeltjes

Deze speeltjes zijn gemaakt van sterk natuurlijk rubber in combinatie met een katoentouw, die de tanden reinigt en het tandvlees masseert. De leuke vormen zijn ideaal voor apporteer- en trekspelletjes en uiterst geschikt voor honden met slecht zicht. Ze zijn uitgevoerd in trendy designkleuren. Deze nieuwe reeks, ontworpen door Europese designers met oog voor esthetiek en plezier, bestaat uit 6 speeltjes in lagoon blauw en rosewood roze.



JBL: PRONOVO BEL Holiday

JBL introduceert een interessante nieuwigheid, nu de vakantie voor de deur staat, namelijk PRONOVO BEL Holiday. Deze voedingsblok biedt 25 aquariumvissen een voorraad voer voor wel 14 dagen. Deze blok bestaat uit een calciumverbinding die langzaam oplost, wanneer de vissen eraan 'knabbelen'. Het voer is vervaardigd met natuurlijke grondstoffen en is vrij van kunstmatige toevoegingen.



Moderna Products: Gateway-reeks

Consumenten, die veilig willen vliegen met hun huisdier en op zoek zijn naar een stevige transportbox die voldoet aan de IATA-normen, vinden zeker hun gading in deze nieuwe serie Gateway. Deze blinkt uit qua comfort en veiligheid. Zo is een continue, 360° verse luchtstroom gegarandeerd. Bovendien zijn de boxen vervaardigd uit 100% recycleerbaar plastic. Er is keuze tussen diverse formaten, zodat dat er voor elk hondenras een geschikte referentie verkrijgbaar is.



Jack and Vanilla
Playscent[®]
toys 4 senses

nieuw

intensief spel
LANGDURIG & INTENS

- Smaak
- Geur
- Zicht
- Gevoel

contacteer ons via sales@petsolutions.be

Katoos: Kleinverpakkingen

Het nieuwe merk in diervoeding Katoos voelde een grote vraag om enkele van hun producten in kleinere verpakkingen aan te bieden. Het bestaande gamma was nu enkel in 15 en 18 kg verkrijgbaar. Daarom pakt Katoos uit met zakken van 4 kg van volgende 3 producten: Start & Grow (ideaal voor vleeskuikens), Grain Crumble (gebroken graanmengeling) en Pellet Crumble Mix (gebroken graanmengeling met legkorrel). Uiteraard gebruikt Katoos dezelfde duurzame verpakking uit 100 % papier, die erg makkelijk te openen is. En natuurlijk met dezelfde kwaliteitsvolle diervoeding. Te bestellen per kartonnen doos van 5 verpakkingen.



NEW SNACK

ACTIVITY SNACK
a delicious and healthy activity for your beloved pet

PUUR pauze

Witte Molen

Nieuw op het PUUR menu
8x rijkelijk gevulde groentekokers
3x knapperige rijstburgers
5x ovengebakken knaagsticks

Witte Molen is een merk van **Laroy Group**
Meer info: www.wittemolen.com • www.laroygroup.com

gateway
Airline Approved Pet Kennel

- ✓ Goedgekeurd door Intertek
- ✓ Schokbestendig materiaal
- ✓ Conform IATA
- ✓ Altijd op voorraad

MADE IN MODERNA

MADE IN BELGIUM

www.gatewaykennels.com

Zoomark International 2023 breekt records

De 20e editie van Zoomark International, de internationale vakbeurs voor de petcare-industrie die van 15 tot en met 17 mei in Bologna plaatsvond, kan recordcijfers voorleggen. Het event telde 1.060 exposanten uit 57 landen en verwelkomde 27.950 bezoekers, waarvan 62% uit het buitenland. Al zorgden het noodweer en de overstromingen in en rond Bologna wel voor een domper op de feestvreugde.

Sterk internationaal karakter

"Zoomark 2023 kreeg bijna 28.000 professionals van over de hele wereld over de vloer. Hoewel het slechte weer het binnenlandse reisverkeer belemmerde, verdubbelde het percentage buitenlandse bezoekers (62%) in vergelijking met de vorige editie voor de coronapandemie", verduidelijkt Antonio Bruzzone, General Manager van BolognaFiere. Ook het aantal exposanten lag beduidend hoger dan tijdens de vorige edities. Ruim 75% van de standhouders kwam uit het buitenland. Die internationale uitstraling van de show werd ook bevestigd door de 9 buitenlandse delegaties die deelnamen. De totale beursoppervlakte bedroeg 68.000 m², verspreid over 7 hallen. Alle grote namen/merken uit de petcarebranche waren dan ook vertegenwoordigd op deze jubileumeditie.

Uitgebreid randprogramma

Zoomark International focuste zich zoals gewoonlijk op innovatie. Met name de zone Pet Vision toonde een selectie van meer dan 500 nieuwe producten die op de beursvloer te zien waren. Deze werden gegroepeerd rond 5 megatrends die de komende jaren de huisdierenmarkt zullen domineren, namelijk 'groene transitie', 'gezond & functioneel', 'waar voor je geld', 'tailormade' en 'Spoil me more'. Uit deze selectie werden de allereerste Pet Vision Awards gekozen door een internationale jury van vakjournalisten. Ook Pet & Garden Pro besliste mee wie won. De winnaars waren het Belgische Ajour (Pino snorhaarvriendelijke voederkom voor katten), Shandog Ruida (Ph-detection kattenbakvulling), Bewital Petfood (Belcando Baseline), Dogoteka (Dogodrops) en Pet Society (Hydra Vegan Detox Collection). Een andere primeur tijdens deze editie was Next, een zone gewijd aan meer dan 50 nieuwe, startende bedrijven uit de branche. Verder vonden tijdens de beurs meer dan 80 lezingen en seminars plaats.

Zoomark goes China

Groot nieuws tijdens Zoomark 2023 was de aankondiging van de lancering van Zoomark China, de Chinese beurseditie die op 23 en 24 november 2023 in PWTC Expo te Guangzhou wordt georganiseerd.

"Het succes van Zoomark en zijn vermogen om business te genereren zette ons ertoe aan om buiten Europa te kijken voor de lancering van nieuwe projecten. We willen van Zoomark een format maken dat voor de wereldwijde petcarebranche beschikbaar is. Dankzij de aanwezigheid van de BolognaFiere Group in Shanghai en het partnerschap met Informa Markets slaat Zoomark op die manier een brug tussen de Europese en Chinese petcaremarkt", kondigt Antonio Bruzzone aan.

Ook de data voor de volgende Zoomark in BolognaFiere is bekend, namelijk van 5 t.e.m 7 mei 2025.

Dibevo-Vakbeurs

Op 8 en 9 oktober 2023
Broodfabriek, Rijswijk (Nederland)
www.dibevovakbeurs.nl

Anido

Op 25 en 26 februari 2024
Kortrijk Xpo, Kortrijk
www.anido.be

DIY, Pro & Garden

Op 26 en 27 februari 2024
Kortrijk Xpo, Kortrijk
www.diy-pro-garden.be

Interzoo

Van 7 t.e.m. 10 mei 2024
NurembergMesse, Neurenberg (Duitsland)
www.interzoo.com

Wilt u uw beurs of event in onze beurskalender zien verschijnen, neem dan contact op met Evelien Desmyttere (magazines@inventmedia.be).

KALENDER

Ook deze innovaties ontdekt tijdens Zoomark?

Aan innovaties geen gebrek tijdens Zoomark 2023. Dat werd onderstreept door de meer dan 500 innovaties die in de Pet Vision-zone gepresenteerd werden. Er werd vooral voortgeborduurd op bestaande trends. Om te beantwoorden aan het beperkte budget van de consument – door inflatie en dure energieprijzen – zetten veel exposanten wel extra in op value for money. Hieronder een overzicht van nieuwigheden van onze partners. Een ruimer overzicht vindt u weldra terug op onze website.



Animal Boulevard/Petsolutions

Beide ondernemingen, die voor het eerst deelnamen aan Zoomark, deelden een stand. Animal Boulevard zette onder meer de Home&Away-collectie centraal. Deze omvat stijlvolle manden, draagtassen en dergelijke, die uitblinken door hun prijskwaliteit-verhouding. Petsolutions legde de focus op de supplementen van Dynapet en de speeltjes van Playscent.



Ferplast

Hydor breidt zijn assortiment nu ook uit naar het vijfsegment. Ferplast bracht dan weer een volledig nieuwe lijn met dental speelgoed op de markt. Deze zijn erg robuust. De lijn vegetarische dental snacks '100% snacks' werd uitgebreid met 2 nieuwe varianten: Relaxing Effect & Joint Health. Deze zijn zowel los als in zakjes verkrijgbaar.



Good !D

Eenzijds werden de voedings-supplementen van pharma.pet getoond aan de internationale bezoekers. Anderzijds toonde hupple nogmaals dat het sterk inzet op de fysieke winkels. Met hun concept van complete voeding dekken ze op 1 meter schapruimte alle noden van de hondeneigenaars. Daarnaast zijn er nog 12 toppings om de viervoeter variatie te bieden.



HobbyFirst

Voor het gamma HobbyFirst Feline ontwikkelde deze Belgische firma een winkelconcept dat uitblinkt qua gebruiksgemak. Alle referenties kunnen op een display worden voorgesteld, die de winkelier zelf kan samenstellen. De eenvoudig verplaatsbare displays kunnen uitgerust worden met 6 verschillende toppingkaarten.



Kinlys Group

De bouw van de nieuwe productsite zit in de eindfase. In de loop van juli 2023 wordt er proefgedraaid. In de nieuwe fabriek zullen er ook mengelingen voor enkele nieuwe dieren, zoals geiten en schildpadden, worden vervaardigd. Verder maakten we kennis met de nieuwe kippenmengeling Crunchy en enkele supplementen voor kippen.



Laroy Group

Het merk D&D Home en kattengedragstherapeute Anneleen Bru sloten een unieke samenwerking af, die resulteerde in de collectie D&D Home/ I love happy cats. Deze wordt in september gelanceerd en omvat o.a. voederkommen, kattenspeeltjes, een kattenstoel, cardboard krabitems. Elk product beschikt over een informatieve video. Tevens werd een begeleidende website ontwikkeld. Op elke verpakking staat een unieke happy cat-tip.



M-Pets

De reeks 'Brainy Games' test en traint het brein van een hond op een leuke en lekkere manier. Bovendien worden ook de zintuigen geprikkeld en wordt hun

reukvermogen geoptimaliseerd. De spelletjes komen in diverse moeilijkheidsgraden en zijn geschikt voor alle leeftijden, groottes en rassen.



Millamore

Deze Estse firma, die verdeeld wordt in ons land door PFA-Trade, is gespecialiseerd in beddingmateriaal. Nieuw zijn deze 'nestpads'. Ze zijn vervaardigd uit onbehandeld espenhout. Ze stimuleren de activiteit van knaagdieren en reduceren het stressgehalte. Elke verpakking bevat 3 pads.



Moderna Products

Consumenten, die veilig willen vliegen met hun huisdier en op zoek zijn naar een stevige transportkooi die voldoet aan de IATA-normen, zullen ongetwijfeld hun gading vinden in de nieuwe serie Gateway. Deze blinkt uit qua comfort en veiligheid. Bovendien zijn deze kennels gemaakt uit 100% recycleerbaar plastic. Er is keuze tussen diverse formaten.



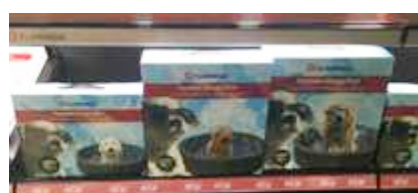
Beeztees

De consument inspireren en hem/haar een leuke winkelbeleving aanreiken, blijft belangrijk voor de winkelier. Daarom toonde deze Nederlandse firma, terug te vinden op de stand van een Italiaanse verdeler, hoe je speeltjes op een aantrekkelijke manier kan presenteren.



Delcon Petfood

Blikvanger hier was de vloeibare topping 'Le Sauce', die de voeding van honden en katten naar een hoger niveau tilt. De topping is compleet natuurlijk en is onder meer met groenten, zoals zoete paprika, erwten en wortelen, bereid. Het product wordt aangeboden in kuipjes van 85 gram, verpakt in een multipack van 8 stuks.



Flamingo Pet Products

Met Pull Chew & Play werd een reeks touwen uit stevige materialen voorgesteld. Voor de zomermaanden introduceerde deze Belgische exposant de Fountain Doggy Pool, die de viervoeter verfrissing moet brengen. Deze is leverbaar in 3 formaten. Tot slot wordt eind juni onder de merknaam Gelato for dogs een gamma hondenijs uitgebracht.



Flexi Bogdahn International

Deze specialist in rollijnen viert dit jaar zijn 50-jarig bestaan en dat wordt op de stand duidelijk in de kijker geplaatst. Qua nieuwigheden werd de nieuwe rollijn flexi XTREME voorgesteld, deze valt op door zijn robuustheid en is dan ook geschikt voor intensief gebruik.



Grizo

Met de Bravo-fruitmix werden 2 papegaai-extrudaten op de markt gebracht. De ene variant bevat fruit, de andere niet. Daarnaast introduceerde deze firma Bravo Pearls, een eigen alternatief voor de schaarse perles morbides.



Group Depre

Deli Nature Birdelicious Amazonia is een nieuwe hoogwaardige mengeling, bestemd voor grote parkieten uit Zuid-Amerika. Het betreft een mix van geëxtrudeerde pellets en grit, die verrijkt is met superzaden, zoals quinoa en chia. De verpakking is recycleerbaar. Onder Voskes pakte men uit met een nieuwe zachte paté voor katten, verkrijgbaar in 5 smaken.



Voedingssupplementen
voor je hond als **aanvulling**
op een **gebalanceerde voeding**

DYNAPET VERBETERT :
Spijvertering, Vitaliteit, Huid & Vacht,
Ontspanning en Mobiliteit van jouw hond.

contacteer ons via sales@petsolutions.



Nobby Pet Shop

Deze Duitse groothandel had een greep uit zijn ruim assortiment meegebracht naar Bologna. Veel belangstelling was er alvast voor het brede gamma hondensnacks die in bulk worden aangeboden en 10-tallen referenties omvat.



Versele-Laga

Dit jaar vierde het bedrijf uit Deinze zijn 90-jarig bestaan. Ook op Zoomark werd dit jubileum in de kijker gezet. Tevens benadrukte de firma dat het eind april 2023 zijn nieuwste extrusielijn opende. Wereldwijd is het nu de eerste producent met 2 plantaardige extrusielijnen: één voor vogels en één voor kleine zoogdieren en paarden.



VOEDING VOOR GEZONDE DIEREN EN GELUKKIGE BAASJES

Katoos, dat is een nieuw merk van diervoeding. Onze producten zijn gebalanceerd samengesteld en bevatten alle voedingsstoffen om je dieren optimaal te laten groeien. Ze zullen er gegarandeerd van smullen.

10% KORTING
OP DE EERSTE
BESTELLING*



VANAF NU OOK VERKRIJGBAAR IN VERPAKKINGEN VAN **4KG**
Start & Grow • Crumble Pellet Mix • Grain Crumble

www.katoos.be

*Actie geldig tot eind augustus op alle kleinverpakkingen.



Groeiende belangstelling voor neerhofdierenvoeding

De afgelopen jaren constateren we dat steeds meer Belgische gezinnen neerhofdieren, zoals kippen, eenden, geiten, schapen en zelfs herten of alpaca's, in hun tuin of een aanpalende weide houden. De redenen hiervoor zijn erg uiteenlopend: een ecologisch alternatief voor de grasmachine, de ideale verwerker van groente-, tuin- en fruitafval, wat animo en leven in de hof, extra gezelschap in de nasleep van de coronapandemie en noem maar op. Die groeiende populatie neerhofdieren is uiteraard goed nieuws voor dierspecialisten en tuincentra. Alle deze dieren hebben uiteraard nood aan voeding en daarvoor klopt de eigenaar hoofdzakelijk aan bij de gespecialiseerde kanalen.

Meer dan kippenvoer

De populairste neerhofdieren in ons land zijn zonder twijfel kippen. Die zijn de laatste jaren echt uitgegroeid tot een echt huisdier en niet zomaar een tuinbewoner. Bovendien blijft de belangstelling voor kiekens toenemen. Het feit dat ze veel groen(te)- en fruitafval verwerken en bovendien kakelverse eieren opleveren, is zeker een factor in die groeiende interesse. Een ruim gamma voeding voor zowel leg-, sier- als vleeskippen is dus een must. Snacks voor kippen vormen zeker een meerwaarde in jouw assortiment, aangezien de vraag naar dergelijke referenties toeneemt. Maar het aanbod neerhofdierenvoeding van een dierspecialist/tuincentrum mag zich niet daartoe beperken. Referenties voor ander pluimvee, zoals kalkoenen, eenden, ganzen, zwanen en fazanten, mogen zeker niet ontbreken. Verder is het belangrijk om in te spelen op de grote vraag naar voeding voor schapen, geiten, herten en hangbuikvarkens, aangezien die na kippen de grootste populatie kennen. Het aanbieden van konijnenvoer is een aanrader, al geven sommige spelers aan dat deze verkoop de laatste jaren terugliep en vaak streekgebonden is. Anderzijds zijn konijnen wel geliefd bij mensen met een kleinere tuin, omdat ze een beperkte oppervlakte vereisen. Tevens veroorzaken ze weinig overlast voor de burens. Denk er tot



© Kinlys Group

slot zeker aan alpacavoeding in jouw assortiment te integreren. Sinds de coronacrisis zijn meer Belgen een alpaca gaan houden. Naast ruwvoer, zoals hooi en gras, hebben deze dieren nood aan extra voedingsstoffen. De presentatie van enkele referenties alpacavoer zal dus gegarandeerd renderen. Hoeveel schapruimte er exact voor voeding voor neerhofdieren uitgetrokken moet worden, is in grote mate afhankelijk van de totale winkeloppervlakte en de vraag van de klant. Spelers op deze markt adviseren toch minstens 10% van de volledige schapruimte te voorzien.

Duidelijke meerwaarde

De opname van een assortiment neerhofdierenvoeding in jouw winkelaanbod is een ideale manier om meer cliënteel, verkoop én dus ook omzet te genereren. De voorbije jaren zijn neerhofdieren immers uitgegroeid tot een volwaardige categorie de huisdierenmarkt. Door voeding voor neerhofdieren op de winkelvloer te presenteren, trek je gegarandeerd klanten aan die voorheen niet bij jou winkelden. Bovendien consumeren deze dieren vaak grote volumes voeding, waardoor een vlotte rotatie en veelvuldige herhaalaankopen verzekerd zijn. Tevens leent deze categorie zich uitstekend voor cross-selling: presenteer naast het aanbod voeding andere, relevante producten voor neerhofdieren, zoals hooi, strooisel,

NIEUW

MADE OF
RECYCLED
DRINK CARTONS

ECO
friendly

CHICKEN STUFF GETTING EGG-CITED!



Hét kippenconcept voor het voorjaar

Het voorjaar staat voor de deur en dat houdt in dat het buitenleven seizoen weer begint. Deze zeven unieke en ECO-vriendelijke kippenaccessoires van Beeztees passen hier perfect bij! Deze kippenaccessoires zijn uniek, functioneel en gemaakt van 100% gerecycled materiaal. Met deze producten kan de kip spelenderwijs worden uitgedaagd en gevoerd.

- Gemaakt van 100% gerecycled materiaal
- Te gebruiken in alle seizoenen
- Geschikt voor kleine en grote kippen



www.beeztees.com

beeztees



Doc. Pexels



© Laroy Group

huisvesting, verzorgingsproducten, eiermandjes en dergelijke. Dit zal ongetwijfeld voor supplementaire zorgen. Daarnaast bezitten de eigenaars van neerhofdieren gewoonlijk ook andere huisdieren, waar ze eveneens voeding en accessoires voor moeten aanschaffen. Deze categorie kan dus een commerciële boost geven aan de rest van de winkel. Bovendien is de verwachting dat de afzet van voeding voor neerhofdieren de komende jaren blijft groeien, nu er steeds meer belangstelling is voor duurzaam leven en zelfvoorziening van voedsel. Dit zal ongetwijfeld ook leiden tot de lancering van nog meer premium-, gespecialiseerde en natuurlijke producten in dit segment. Tot slaat laat voeding voor neerhofdieren je toe om je te differentiëren van andere verkoopkanalen, zoals supermarkten en e-commerce. Bovendien is expertise en kennis essentieel in deze categorie, waardoor je je rol als specialist extra in de verf kunt zetten.

Samenstelling assortiment



© Versele-Laga

Uiteraard is het belangrijk dat jouw aanbod de verschillende soorten neerhofdieren dekt, maar daarnaast neem je best nog enkele andere aandachtspunten in rekening. Zo is het aangewezen om zowel compleet als aanvullend voer te voorzien. Snacks zijn eveneens een must, aangezien eigenaars hun neerhofdieren regelmatig willen verwennen. Bied bij kippen en ander pluimvee voldoende variatie qua soort

voeding: meel, korrels, graanmengelingen, grit en dergelijke. Verder is het noodzakelijk om in te spelen op de specifieke voedingsbehoeftes van ieder dier. Konijnen en schapen bijvoorbeeld hebben nood aan vezelrijk voedsel voor een optimale spijsvertering. Daarnaast lopen de behoeftes uiteen naargelang de levensfase van het dier. Ook hier moet jouw gamma een antwoord op bieden. Kwaliteit moet vooropstaan bij de selectie van de aangeboden referenties. Check zeker de inhoud en de samenstelling van de voeding en controleer welke ingrediënten er worden aangewend: betreft het primaire grondstoffen of eerder bijproducten, welke vitamines en mineralen

werden gebruikt, werden er lijnzaadproducten in verwerkt, enz. Tot slot is het aan te raden om de klant keuze voor te schotelen op het vlak van prijsklassen en verpakkingsformaten.

Consument zoekt kwaliteit en duurzaamheid

Bij de aankoop van neerhofdierenvoeding laat de consument zich leiden door diverse criteria. In de eerste plaats speelt de kwaliteit van de voeding een essentiële rol. Eigenaars gaan steeds bewuster om met de voeding die ze aan hun neerhofdieren geven. De producten moeten met hoogwaardige grondstoffen vervaardigd zijn en voldoende vitamines en mineralen bevatten, zodat ze de gezondheid en het welzijn van de dieren bevorderen. Bovendien is de consument bereid om meer te spenderen aan hoogkwalitatieve voeding. Daarnaast speelt verpakking een doorslaggevende rol in de keuze van de eindklant. Die moet niet alleen aantrekkelijk vormgegeven zijn, maar tevens een duidelijk beeld schetsen van (de kwaliteit) van de voeding. Tegenwoordig hecht de consument ook veel belang aan het ecologische karakter van de verpakking. Packaging uit gerecycleerde of recycleerbare materialen heeft vaak een streepje voor. De sustainability van het productieproces heeft eveneens een significante invloed op het aankoopgedrag. Consumenten willen weten waar de neerhofdierenvoeding in kwestie vandaan komt, of deze met lokale ingrediënten vervaardigd is en of ze op een duurzame en ethische manier werd gefabriceerd. De fabrikanten noteren trouwens een groeiende belangstelling voor biologische en natuurlijke voeding voor neerhofdieren.



© Katoos

Afzet stimuleren

Om de verkoop te bevorderen, is het voor een dierenspecialzaak een absolute vereiste om zijn rol als specialist ter zake te accentueren. Zorg dat je voldoende productkennis en expertise over de voedingsbehoeftes van neerhofdieren in huis hebt. Eigenaars zijn daar vaak onvoldoende op de hoogte over en kloppen voor advies en informatie aan bij het winkelpersoneel. Die kunnen de klant dan op weg zetten naar de geschikte referentie voor hun neerhofdieren. Eigen getuigenissen en praktijkervaringen vormen zeker een meerwaarde voor de consument. Om die knowhow op te bouwen, kunnen leveranciers en producenten ondersteuning bieden. Voorts is het aanbieden van neerhofdieren een pluspunt en optimaliseert dit de winkelbeleving. Plaats tot slot regelmatig specifieke producten in de kijker op een kopstand of via displays. Dit zal ongetwijfeld extra impulsaankopen genereren.



Doc. Unsplash

Deskundig advies meer dan ooit essentieel bij de verkoop van meststoffen

Als gevolg van diverse factoren, zoals stijgende productiekosten, de wereldwijde economische en geopolitieke situatie en de wet van vraag en aanbod, steeg de prijs van meststoffen de afgelopen jaren naar ongekende hoogtes. Vandaag blijft die prijssetting hoog, waardoor tal van consumenten grondiger nadenken over de dure aankoop van een verpakking meststoffen en soms wel eens besluiten dat hun planten en/of gazon even zonder bemesting kunnen. De consument grondig informeren en adviseren over het nut en de juiste toepassing van deze producten is dan ook een must om een succesvolle afzet te garanderen.



© Van Israel

Meststoffen serieus duurder geworden

Tot begin 2020 waren de meststofprijzen behoorlijk stabiel, op enkele minimale schommelingen als gevolg van het spel tussen vraag en aanbod niet te na gesproken. Maar sindsdien is het prijsniveau als een raket omhoog geschoten. Verschillende oorzaken liggen aan de basis van die serieuze prijsverhoging. In de eerste plaats zorgde de coronapandemie voor een verstoring van de toeleveringsketen. De quarantainemaatregelen die veel overheden oplegden bemoeilijkten de werking van veel productiesites. Bovendien was er schaarste aan diverse essentiële grondstoffen voor meststoffenproductie, wat eveneens enorm woog op de kostprijs van deze bestanddelen. Zeker de prijzen voor stikstof swingden de voorbije jaren de pan uit.

Ondanks het beperkte aanbod noteerde men een groeiende vraag naar meststoffen op belangrijke landbouwmarkten, wat eveneens een prijstoenname in de hand werkte.

Ook de oorlog tussen Rusland en Oekraïne had een significante impact op de prijssetting van meststoffen. De forse energieprijzen en de torenhoge inflatie brachten voor de fabrikanten ongeziene productiekosten met zich mee. Daarnaast werden de producenten geconfronteerd met tal van andere uitgaven, die flink duurder zijn geworden, zoals transport, verpakking, paletten en noem maar op. Al die toegenomen kosten worden uiteraard doorgerekend aan de winkelier en de consument, waardoor de prijs van meststoffen de voorbije 3 jaar extreme hoogtes bereikte. Hoe de prijssetting de komende jaren zal evolueren, valt moeilijk in te schatten. Die evolutie is immers afhankelijk van lastig te voorspellen factoren, zoals de productiekosten, de wereldwijde economische omstandigheden, de weersomstandigheden die de verhouding tussen vraag en aanbod sterk beïnvloeden, enzovoort. Sommige spelers verwachten nog prijsverhogingen, al zullen die normaliter minder uitgesproken zijn dan voorheen.

Rotatie onder druk

Die dure prijzen zorgen natuurlijk voor een rem op de meststoffenverkoop in tuincentra. Door onder meer de gepeperde energiefacturen en de hoge inflatie verkeren veel gezinnen zich financieel in zwaar water. Anderzijds spenderen mensen, nu de coronabeperkingen weggevallen zijn, weer meer budget aan reizen, restaurant- en cafébezoeken, hobby's en dergelijke. Dit alles maakt dat ze de aankoop van duurdere tuinartikelen, zoals meststoffen, tijdelijk uitstellen of zelf schrappen. De effecten van meststoffen zijn voor een doorsnee tuinliefhebber niet altijd duidelijk merkbaar, waardoor die ervanuit gaan dat het gazon en de planten ook zonder bemesting wel zullen groeien. Ook het weer van het afgelopen anderhalf jaar was niet bevorderlijk voor de rotatie van meststoffen. In 2022 was het uitzonderlijk droog tijdens momenten waarop het gebruik van meststoffen aangewezen is. In het voorjaar van 2023 regende het overvloedig waardoor de consument minder in de tuin werkte.

Diverse manieren om rotatie te verhogen

Ondanks de hoge prijssetting beschikt een tuincentrum over verschillende tools om de verkoop van meststoffen te stimuleren. In eerste instantie is het aangewezen om de klant grondig en deskundig te adviseren over het belang en de toepassing van deze producten. De gemiddelde consument twijfelt vaak over de soort meststof en de dosering die hij/zij moet geven. Het is dus essentieel om de consument op dat



© Compo



© EcoStyle

welke voordelen en mooie resultaten het gebruik van meststoffen oplevert. Dit zal het vertrouwen in de aankoop van deze producten bevorderen.

Verder is het belangrijk om de juiste referentie op het juiste tijdstip in de kijker te plaatsen. Hierdoor ziet de klant welke klussen er exact in de tuin moeten worden uitgevoerd en welke producten hiervoor noodzakelijk zijn. Gebruik daarbij kopstanden en opvallende displays, die je op een visueel aantrekkelijke manier in de winkel neerzet. Het POS-materiaal dat de leveranciers ter beschikking stellen, kan dan weer handig zijn. Verder is het aanbevolen om een uitgebreid assortiment te voeren, dat verschillende soorten meststoffen omvat. Zo speel je als tuincentrum in op de uiteenlopende behoeftes van jouw cliënteel.

Uiteraard zullen promoties en kortingen, zoals 1+1-acties of reducties op bulk aankopen, de consument ongetwijfeld kunnen verleiden. Het is zeker geen slecht idee om loyaliteitsprogramma's uit te werken voor frequente en terugkerende klanten.

Tot slot laat je best de cross-sellingmogelijkheden niet onbenut. Plaats jouw gamma meststoffen niet op één centrale plaats in de winkel, maar stel tevens enkele referenties op bij het plantgoed, de graszaden en dergelijke. Klanten worden op die manier meer geconfronteerd met de meststoffen en zullen zo beter beseffen dat planten en het gazon niet enkel groeien op basis van zon en water. Hierdoor zullen ze sneller tot de aankoop van bemesting overgaan.

Klant wijzen op adequate toepassing

Gezien de forse aankoopsprijs van meststoffen is het tevens cruciaal om de klant te wijzen op het efficiënt gebruik van deze artikelen.



© Evergreen Garden Care

Dit zal niet alleen de groei van de planten, gazon, groenten en dergelijke ten goede komen, maar ook de kans op overbemesting reduceren. Daarom is het van groot belang om de consument in jouw centrum de mogelijkheid tot bodemonderzoek aan te bieden. Hierdoor weet men exact hoe het zit met het nutriëntengehalte van de grond. Dit helpt de klant om de dosis, het tijdstip en de plaats van het meststofgebruik beter te bepalen. Wijs de consument er ook steeds op om de aanbevolen dosering op de verpakking nauwkeurig op te volgen. Informeer hen tevens hoe ze het etiket van een product moeten lezen en interpreteren. Bovendien is het noodzakelijk om de klant te wijzen op het gebruik van de juiste meststof. Door de utilisatie van een verkeerde soort krijgt de plant onevenwichtige voedingsstoffen toegediend, wat eventueel kan leiden tot schade. Ook hier vormen brochures en video's over de correcte toepassing van meststoffen een duidelijke meerwaarde.

Opvallende ontwikkelingen

Tot slot staan we nog even stil bij de diverse trends die we momenteel in het schap van de meststoffen vaststellen. In de eerste plaats geven de spelers op deze markt aan dat ze een groeiende vraag naar organische en organo-minerale meststoffen constateren. Enerzijds is dit ingegeven door het feit dat de puur minerale meststoffen enorm duurder zijn geworden. Anderzijds wordt er ingespeeld op de toenemende aandacht van de consument voor duurzaamheid en milieuvriendelijkheid. De klant gaat dan ook vaker op zoek naar alternatieven voor de traditionele chemische referenties. Dit maakt dat de producenten uiteraard ook inzetten op de twee bovenvermelde aspecten, onder meer ook als gevolg van een steeds striktere regelgeving. Concreet is dit bijvoorbeeld merkbaar door een dalend fosfaatgehalte in de producten en het gebruik van andere stikstofvormen in plaats van nitraatstikstoffen. Dat laatste zorgt ervoor dat er geen uitspoeling is in het grondwater. Verder zien we ook dat fabrikanten gekorrelde meststoffen presenteren die vrij zijn van microplastics. Daarnaast gaat men ook natuurlijke bestanddelen, zoals biostimulanten en algen, aan de producten toevoegen. De innovatiedrang bij de meststofproducenten blijft dus groot. Ze blijven dan ook investeren in R&D om de doeltreffendheid te optimaliseren en de impact op het milieu te reduceren.



© BSI



Doc. Pexels



Digitalisering leidt tot minder werk en interessante tijdsbesparing voor de hobbyist

Hoe sterk is het gebruik van digitale oplossingen doorgedrongen in de aquariumwereld? Welke oplossingen zijn er allemaal voorhanden? En vooral: waarom zou de consument een vaak jarenlange handmatige routine inruilen voor een digitaal gestuurd product of smartapp die het hele gebeuren onder controle houdt? Met die vragen stapten we naar de belangrijkste leveranciers.

Van niche tot standaard

In een wereld die steeds sneller draait en geautomatiseerde oplossingen aan de orde van de dag zijn, kan ook de wereld van de aquaristiek natuurlijk niet ontbreken. Het gebruik van digitale oplossingen in de segmenten aquarium en vijver is relatief goed ingeburgerd, krijgen we te horen. Maar of het nu echt zo'n vaart loopt? Dat kunnen we toch niet meteen opmaken uit de reacties van een aantal prominente spelers in de sector. Opvallend is dat hoe meer 'gesofistikeerd' het houden van een aquarium wordt, hoe meer de hobbyist geneigd is de stap naar digitale oplossingen te zetten. Terwijl in de mariene aquariumwereld geautomatiseerde doseer- en meetapparatuur, inclusief besturing via de mobiele telefoonapp, evenals het aansturen van de aquariumverlichting, inmiddels zo goed als standaard is, is dit in de zoetwateraquaristiek nog een niche.



SpinTouch digitale tester voor alle wateranalyses (in dit geval voor de vijver)
© Ichi Pond/Distri Pond

Slimme technologie

Belangrijk voor onze sector is dat ook daar wel degelijk stappen vooruit worden gezet, zowel op het vlak van individuele producten, zoals verlichting, verwarming en geïntegreerde apps die beschikbaar zijn om liefhebbers te helpen hun aquarium of vijver te controleren

en te beheren. Veel van deze oplossingen bieden meerdere functies, zoals automatische watertests, monitoring op afstand en aanbevelingen voor waterverzorging. Een trend inzake digitalisering in deze productcategorieën is de toenemende integratie van slimme technologie in apparatuur. Dit omvat apparaten, zoals slimme verlichtingssystemen of automatisch voederen die via apps op afstand kunnen worden bediend. Op het vlak van verlichting zijn er vandaag aanzienlijk meer mogelijkheden dan alleen het licht in- en uitschakelen in het aquarium. Denk aan gesimuleerde zonsopgangen/ondergangen, maar ook een bewolkte hemel of zelfs een onweerssimulatie zijn probleemloos mogelijk. Dankzij de moderne LED-technologie kan de lichtkleur bovendien individueel worden aangepast. Verder neemt ook het belang van totaaloplossingen voor een slim, digitaal aquarium toe. Denk aan oplossingen voor externe filters, verlichting, CO₂-regeling, klimaat en zelfs voeding die eenvoudig kunnen worden bediend via één applicatie met behulp van wifi.

Een andere trend is de groeiende populariteit van online-communities en social mediaplatforms voor aquarium- en vijverliefhebbers, die een forum bieden voor het delen van kennis, ervaringen en advies.



Tetronic verstelbare led-aquariumverlichting voor ideale lichtomstandigheden - © Tetra/Spectrum Brands

Werk- en tijdsbesparing

Maar waarom zou de hobbyist dat nu allemaal doen? Voor de aquariaan die zich uitsluitend met het houden van vissen bezighoudt, is vooral de regeling en bewaking van verlichting en verwarming (aquarium) en filter(s) of een voederautomaat (aquarium en vijver) van belang. Een ander pluspunt situeert zich op het vlak van de parameters die aantonen in hoeverre aquarium- of vijverwater 'gezond' is.

Digitale producten kunnen niet alleen worden aangepast aan de behoeften van een gebruiker, ze kunnen immers ook het aquarium- of vijvermilieu monitoren en belangrijke informatie of waarschuwingen aan de gebruiker geven. Zo kan een alarmfunctie bij overschrijding of onderschrijding van kritische parameters (watertemperatuur, pH-waarde, waterpeil, ...) in noodgevallen zelfs het leven van vissen redden. De filter informeert de gebruiker dan weer over reinigingsintervallen en de voederautomaat meldt het wanneer de voedertrommel leeg is. Deze monitoring kan gebruikers overigens ook helpen het stroomverbruik in de gaten te houden. Voor mensen die dagelijks verschillende waterparameters meten of meststoffen/voedingsstoffen doseren (denk aan rif-aquaristiek, aquascaping, plantenbakken, ...) betekent automatisering en digitalisering een aanzienlijke verlichting van het dagelijkse/wekelijkse onderhoudswerk en dus ook een interessante tijdsbesparing. De hier bespaarde tijd kan worden gebruikt om van de aanblik van het aquarium of de vijver te genieten. Er bestaat echter ook het gevaar dat men te veel op de techniek vertrouwt. Niets vervangt die 'dagelijkse blik', bijvoorbeeld om zieke vissen of niet opgegeten voedselresten, op te sporen.

Data genereren

Dat apps of 'smart solutions' in de aquariumwereld iets minder snel doorbreken in vergelijking met andere sectoren in de petsector, heeft tevens en vooral te maken met het minder controleerbare karakter van vissen. Veel van deze producten verzamelen immers ook gegevens over de activiteit van bepaalde huisdieren zoals honden, katten en zelfs kippen, en genereren data over hun drink- en voedingspatronen. Door deze gegevens te evalueren



Het volledige digitale apparaatbeheer geïntegreerd in één enkele OASE Control-app - © OASE

PRO NOVO®

UNIEK VISVOER AANGEPAST AAN DE SOORT

In de natuur getest!

Het nieuwe voer voor uw aquariumvissen

Photo: JBL expeditie Colombia 2022

- Geoptimaliseerde recepten conform actueel onderzoek
- In de natuur getest tijdens de JBL expedities
- Veel soorten bevatten insecten
- Uitsluitend natuurlijke kleurstoffen
- Handige doseerhulp in het deksel
- Duurzame verpakking (monoplastic)

VORSPRUNG DURCH FORSCHUNG
VOORSPRONG DOOR ONDERZOEK

www.jbl.de

kunnen tekenen van ziekte in een vroeg stadium worden opgespoord evenals veranderingen in het gedrag worden geregistreerd. Voor vacht- en klauwverzorging bij katten zijn er bijvoorbeeld multifunctionele verzorgingsmachines met variabele opzetstukken, zodat huisdieren kunnen genieten van hetzelfde niveau van professionele verzorging als hun mensen. Daarnaast zijn er automatische deuropeners voor kippenhokken, waterdispensers met geprogrammeerde volumeregeling, zelfreinigende katten toiletten, draagbare slimme stethoscopen en slimme kattenluiken.

Op de vloer

Fabrikanten spelen in op de digitale trend door te investeren in de ontwikkeling van meer digitale oplossingen en deze te integreren in hun producten. Dit toont aan dat er een groeiende markt is en dit biedt speciaal zaken groeikansen op basis van de vraag van de klant, vooral dan op vlak van het regelen van de filter, de verlichting, de temperatuur van het water en het voederen. Op deze gebieden heeft het gebruik van digitale technologie veel voordelen, vooral wanneer het platform gebruiksvriendelijk is, met eenvoudige bediening. Als speciaalzaak moet men daar vandaag de dag op inspelen, bijvoorbeeld door het plaatsen van een showaquarium waar enerzijds diverse individuele producten en anderzijds totaaloplossingen getoond worden.



JBL PROFLORA pH-Control Touch
Meet- en regelapparaat voor
controle van CO₂/pH – © JBL

Prijskaartje

Digitalisering kan dus zeker helpen om aquarium- en vijveronderhoud gemakkelijker en handiger te maken voor liefhebbers. Uiteindelijk ligt de beslissing om digitale oplossingen voor aquarium- of vijveronderhoud te kopen en te gebruiken bij de klant. Want het spreekt voor zich dat daar een prijskaartje aan vasthangt. Zij moeten overwegen en evalueren of zij bereid zijn te investeren in de extra functionaliteit of dat zij de voorkeur geven aan de traditionele methoden voor het controleren en verzorgen van hun aquarium of vijver.



Velda AquaTesterPro meet in enkele seconden de belangrijkste waterwaarden in de vijver - © Velda

EHEIM professional 5e 350 laat toe elke functie draadloos te programmeren en controleren
© EHEIM

EHEIM
DIGITAL



eheim.digital



UW AQUARIUM – SLIM BESTUURD.

**Briljant design.
Top kwaliteit.
Slim verbonden.**



professional5e thermocontrol+e climacontrol pHcontrol+e LEDcontrol+e

Ruinemans Group uw totaal leverancier!

Het grootste assortiment
zoetwatervissen.
Ruim 1 miljoen vissen in voorraad.

Ruim assortiment honden
kauwsnacks plus presentatie.
Diverse merken diepvriesvoer.
Levend voer voor vissen, reptielen
en amfibieën.
Royaal aanbod aquariumplanten.

24/7 online bestellen,
één leverancier, één factuur,
altijd gemak en kwaliteit.

Onze eigen chauffeurs bezorgen
wekelijks met verwarmde
bestelauto's.



Meer weten? Neem contact met ons op.

Ruinemans Group

SUPPLIER OF LIVE ORNAMENTAL FISH & ANIMAL- FOOD AND SUPPLIES

info@ruinemansgroup.com | ruinemansgroup.com

Consument koopt steeds meer natuurlijke snacks voor siervogels

Snacks voor siervogels vormen een essentiële aanvulling op het reguliere dieet van siervogels en helpen om de voedingsbehoeftes van de verschillende vogelsoorten te dekken. Daarnaast hebben ze een positieve invloed op het fysieke en mentale welzijn van het dier. Tegenwoordig constateren we dat de klant steeds meer belang hecht aan de aspecten natuurlijkheid en duurzaamheid bij de aankoop van tussendoortjes voor siervogels, zoals parkieten, kanaries, vinken en papegaaien.

Interessant voor vogels...

Naast voeding mogen snacks niet ontbreken in het aanbod voor siervogels van een dierenpeciaalzaak/tuincentrum. Die snacks zijn om diverse redenen immers essentieel. In de eerste plaats vormen die snacks een aanvulling op de basisvoeding van de dieren. Ze bevatten extra voedingsstoffen, bijvoorbeeld bepaalde vitamines en mineralen, die niet in het standaarddieet voorkomen en bevorderen op die manier de algemene gezondheid van de vogels. Soms ondersteunen ze ook specifieke aspecten, zoals de spijsvertering, het immuunsysteem, de spieropbouw of het snavelonderhoud. Bovendien zorgen tussendoortjes voor afwisseling en variatie in het dieet van de vogels. Net zoals de mens vinden zij het fijn om niet iedere dag hetzelfde te eten. Daarnaast stimuleren snacks het natuurlijk (fourageer)gedrag en zetten ze aan tot extra fysieke activiteit. Op die manier hebben de vogels – zeker wanneer de tussendoortjes in speeltjes worden verstopt – gedurende enige tijd hun bezigheid en wordt verveling tegengegaan, wat een positief effect heeft op hun lichamelijk en mentaal welzijn. Tevens fungeren snacks als een ideale beloning bij het trainen van de dieren. Tot slot dragen snacks bij om de band tussen het dier en de eigenaar te versterken. Het geven van snacks vormt een ideale opportuniteit om extra tijd met hun gevederd huisdier te spenderen.

... en het verkooppunt

Ook voor de dierenpeciaalzaak of het tuincentrum zelf is deze productcategorie interessant. Ze laat toe zich te differentiëren van andere verkoopkanalen, zoals supermarkten en dergelijke. Kies daarom naast de klassieke referenties ook voor meer gespecialiseerde en natuurlijke snacks, zoals trosgierstsoorten of bepaalde notenmixen, die niet overal verkrijgbaar zijn. Die zorgen ervoor dat de vogeleigenaar 'gedwongen' wordt in jouw zaak te winkelen. Bovendien zijn dit vaak referenties met een hoog

impulskarakter, die de klant snel en makkelijk meeneemt. Zorg voor een goede zichtbaarheid op de winkelvloer. Presenteer goed roterende referenties op een kopstand of in een display in de buurt van de kassa en trek op die manier de aandacht van de klant. Dit zal het aantal impulsaankopen zonder twijfelen stimuleren. Extra omzet kan eveneens worden gecreëerd door de tussendoortjes te combineren met de hoofdvoeding, speeltjes en andere passende accessoires. Voor dierenpeciaalzaken of tuincentra, die vogels verkopen, is het absoluut een goed idee om bepaalde snacks in de verblijven te plaatsen of op te hangen. Zo ziet de consument het gedrag van de vogels tijdens het 'snacken'. Dit zal gegarandeerd bijkomende interesse opwekken en de rotatie positief beïnvloeden. Vergeet trouwens niet om het belang van tussendoortjes voor siervogels bij jouw cliënteel te benadrukken. Laat het personeel schetsen hoe de snacks het dieet van het dier aanvullen. Maar informeer de klant ook dat een teveel aan snacks nefast kan zijn voor de gezondheid van de vogel. Uiteraard zullen promo- en samplingacties de klant aanspreken en de rotatie bevorderen.

Inspelen op de voedingsbehoeften

Bij de samenstelling van het assortiment is het essentieel dat je als dierenpeciaalzaak/tuincentrum kwaliteit neemt als uitgangspunt. Het is elementair dat de snacks vervaardigd zijn met hoogwaardige ingrediënten en afgestemd zijn op de specifieke voedingsbehoeften van iedere vogelsoort.

In die optiek is een grote variatie aan grondstoffen een essentieel aandachtspunt. Voorts is het aangeraden om een brede waaier aan soorten snacks aan te bieden: sticks, crackers, gierststengels,



© Back Zoo Nature



© Vitakraft



© Kinly's Group

graanmengelingen, fruit(kuipjes), notenmixen, sepiaschalen en dergelijke. Op die manier is er voor elke vogel wat wils. Let er tevens op dat de functies van een snack aanwezig zijn: aanvulling op basisvoeding, training, spelen, verzorging, enzovoort. Daarnaast moet er in het aanbod voldoende aandacht zijn voor trends, nu bijvoorbeeld de toegenomen interesse in natuurlijke tussendoortjes. Opteer ook voor unieke referenties die niet overal verkrijgbaar zijn. Ze bieden je de mogelijkheid om je te onderscheiden en orderstrepen je status als specialist. Introduceer regelmatig nieuwigheden en pak uit met seizoensgebonden producten. Dit zorgt voor dynamiek in het schap.



© Flamingo Pet Products

Gestegen prijsniveau

De meeste snacks voor siervogels zijn de afgelopen jaren fors duurder geworden. Sommige spelers spreken zelfs over prijsstijgingen van 20 tot 30%. Dit is in de eerste plaats het gevolg van toegenomen grondstofprijzen. Diverse oorzaken liggen aan de basis van die toename. Zo zorgde de coronapandemie voor een verstoring van de toeleveringsketens en werden de producenten geconfronteerd met een tekort aan diverse grondstoffen. Schaarste stuwt de prijzen altijd omhoog. Daarnaast heeft het conflict tussen Rusland en Oekraïne een enorme impact op de toevoer van granen, zaden, tarwe en dergelijke en beïnvloedt die sterk de prijssetting. De extremere weersomstandigheden deden de oogst van diverse soorten zaden de afgelopen jaren

(grotendeels) mislukken, waardoor hun prijzen flink opliepen. De laatste maanden stellen we wel vast dat de prijzen van sommige zaden zich enigszins stabiliseren en zelfs dalen, al zitten die nog steeds een stuk boven het pre-coronaniveau. Tel bij die duurdere grondstoffen nog eens inflatie, de hogere energie- en productiekosten en noem maar op... en het is logisch dat de producenten dit alles doorrekenen aan de consument. Door die significante prijsverhogingen gingen sommige eigenaars op zoek naar een goedkoper alternatief voor hun vast(e) merk/referentie of schotelden ze hun vogels iets minder snacks voor. Maar over het algemeen constateren we dat de consument eerder op de aanschaf van accessoires bespaart en de effect op de rotatie van de snacks voor siervogels niet immens is.

Vraag naar natuurlijkheid

Ook bij eigenaars van siervogels stellen we een groeiend bewustzijn over het belang van gezonde voeding vast. Consumenten willen exact weten wat ze hun huisdier geven en eisen transparantie van de fabrikanten: ze kijken kritisch naar de ingrediëntenlijst van de snacks en willen exact weten met welke ingrediënten die werden vervaardigd. Ze willen hun huisdier, dat



© Van Meer Diertotaalgroothandel

ze als een echt gezinslid beschouwen, op een verantwoorde manier verwennen. Dit brengt op zijn beurt een toegenomen vraag naar natuurlijke tussendoortjes met zich mee: referenties met toegevoegde suikers, kunstmatige smaak- en kleurstoffen of chemische bewaarmiddelen worden steeds vaker gemeden. De klant zoekt meer en meer naar snacks, die weerspiegelen wat de vogel in zijn natuurlijke omgeving eet. Dit leidt tot een uitbreiding van het aanbod snacks met enkelvoudige ingrediënten, bloemen, insecten en dergelijke. Voorts worden er meer referenties ontwikkeld met volle granen, fruit, groenten, noten en dergelijke. Tevens neemt de verkoop van snacks met ingrediënten van biologische oorsprong toe.



© Versele-Laga

Aandacht voor duurzaamheid

Doordat de gevolgen van de klimaatverandering steeds zichtbaarder worden, heeft de consument meer oog voor wat de impact is van zijn/haar aankopen op het milieu. Dit maakt dat het duurzaamheidsaspect aan belang wint. Fabrikanten spelen daar op meerdere manieren op in. In de eerste plaats uit zich dit door het gebruik van lokaal geteelde ingrediënten of grondstoffen die op een duurzame en/of biologische manier geoogst en gekweekt werden. Verder wordt er meer gekozen voor het gebruik van milieuvriendelijke verpakkingen. Deze zijn vervaardigd op basis van biologisch afbreekbare of gerecycleerde/recycleerbare materialen. Bovendien gaat men bepaalde packaging extra functionaliteit geven: sommige transportverpakkingen zijn bijvoorbeeld eenvoudig om te bouwen tot displays. Tevens wordt de stapelbaarheid van de verpakkingen geoptimaliseerd. Hierdoor kunnen er meer producten op palletten, waardoor er minder energie noodzakelijk is voor het transport. Fabrikanten analyseren ook hun productieprocessen en gaan na hoe ze hun



© Mealberry

productieprocessen energiezuiniger kunnen maken. Sommigen zetten hierbij in op de toepassing van zonne-energie en het efficiënter gebruik van water en energie. Anderen kijken dan weer hoe ze bij de productie de grondstoffenafval tot een minimum kunnen beperken.



© Laroy Group



Tuincenter Claes vaart een unieke, eigen koers en dat loont

Tijdens de uitreiking van de 6de Garden Center Quality Awards, een initiatief van de Belgische Tuincentra Vereniging/Association belge des Jardineries, werd Tuincenter Claes uit Edegem midden februari 2023 verkozen tot 'Beste Tuincentrum van Vlaanderen'. Verwonderlijk is dat niet, want het tuincentrum blinkt onder meer uit op het vlak van winkelbeleving, productpresentatie, plantenaanbod, betrokkenheid van het personeel en streven naar duurzaamheid. Bij Tuincenter Claes zijn ze alvast erg trots op deze onderscheiding. "Het is een erkenning van ons harde werk en dat van ons team in de afgelopen 30 jaar. Tot voor 5 jaar waren we eigenlijk een oerklassiek Vlaams tuincentrum, maar sindsdien zijn we sterk geëvolueerd en hebben we fors ingezet op modernisering, waardoor we vandaag ons cliënteel een totaalbeleving kunnen aanreiken", glundert Thomas Claes, die samen met zijn ouders Walter Claes en Nicole Aerts de zaak uitbaat.

In 1988 namen Walter Claes en Nicole Aerts een kleine plantenkwekerij over. Die werd in 1994 omgebouwd tot een tuincentrum van 800 m². Daarna werd de zaak stelselmatig uitgebreid en werd in 2010 een groot deel nieuwbouw bijgeplaatst. Vandaag beslaat de totale oppervlakte van het tuincentrum ruim 8.000 m² en wordt een breed gamma groen, tuinartikelen, bakproducten, voedingsartikelen, decoratie, potterie, petfood en huisdierbenodigdheden gevoerd. Tuincenter Claes telt een ruim vast cliënteel, dat hoofdzakelijk uit Antwerpen en de omliggende gemeentes afkomstig is. Sinds het winnen van de Garden Center Quality Award komen er wel aanzienlijk wat nieuwe klanten langs, die eens een kijkje willen nemen in het 'Beste Tuincentrum van Vlaanderen'.

"Onze winkel ondergaat tweemaal per jaar een grondige gedaantewisseling, namelijk naar aanleiding van de kerstperiode en het voorjaar. Tussenin blijft onze structuur nagenoeg ongewijzigd. Planten staan hier centraal. Uiteraard krijgt dat assortiment

naar gelang het seizoen een andere invulling, aangezien we steeds een mooi en actueel aanbod presenteren. Dat zorgt voor dynamiek op de winkelvloer: de klanten willen bij ieder bezoek immers iets nieuws ontdekken. Verder is onze bakafdeling een echte publiekstrekker. We pakken bijvoorbeeld uit met 52 verschillende soorten bloem om zelf brood te bakken. Bovendien kunnen ze die zelf uitscheppen en afwegen. Ook onze snijbloemenafdeling wordt druk bezocht. De klanten zijn erg te spreken over de uitstekende prijs-kwaliteitverhouding van onze boeketten. We plaatsen de bloemen onmiddellijk op meststoffen, waardoor een lange houdbaarheid gegarandeerd is. Nog een eyecatcher is onze Gardena shop-in-shop: we waren het eerste Belgische tuincentrum die dit concept integreerden", legt Thomas Claes uit.

Eerste Belgische Groene Klimaatplein

De zaak telt nog een primeur, met name het Groene Klimaatplein dat Tuincenter Claes eind maart jl. opende.

"Ik leerde dit concept, bedacht door Tuinbranche Nederland, ruim een jaar geleden kennen en was meteen gecharmeerd. Op 3 jaar tijd zijn bij onze noorderburen 53 Groene Klimaatpleinen in tuincentra ingericht. Wij zijn het eerste Belgische tuincentrum, die het concept implementeerden. Mensen horen vaak spreken over de klimaatwijziging en willen er iets aan doen, alleen weten ze niet hoe. Een Groen Klimaatplein biedt de klanten tips, advies en inspiratie om hun tuin klimaatbestendig te maken. We ontwikkelden bijvoorbeeld kleine inspirerende tuinen die tonen welke planten bij een water- of vlinderrijke tuin en dergelijke passen. Ook over de aanleg van groendaken of het doordacht omgaan met de waterhuishouding van een tuin informeren we de consument. De inrichting van Groene Klimaatpleinen wordt in Nederland door de overheid gesubsidieerd. In België is dat niet het geval, maar we besloten om zelf in dit concept te investeren omdat het klimaatvraagstuk en ecologie de

grootste uitdagingen voor onze sector vormen. Het komt erop aan een balans te vinden tussen wat de klant wil en wat we zelf kunnen realiseren. Binnen ons tuincentrum vormt duurzaamheid een essentieel aandachtspunt. Zo plaatsten we een GreenlifePro PowerUnit: een compacte warmtekrachtkoppeling-installatie waarmee we op een alternatieve manier stroom opwekken. De restwarmte gebruiken we als verwarming. Tevens vangen we ook water op. Bovendien proberen we zoveel mogelijk met recycleerbare of composteerbare bloemen- en plantentrays en -potten te werken. Naar de toekomst toe willen we een potreturnsysteem op het getouw zetten, zodat de klant beloond wordt wanneer die ze terug binnenbrengt", stelt Thomas Claes.



Grondige transformatie ondergaan

Voor de laatste jaren zette het familiebedrijf grote stappen op het vlak van winkelbeleving en -presentatie.

"5 jaar geleden hadden we eigenlijk geen routing. De voorbije jaren hebben we daar geleidelijk aan verandering in gebracht. Voor onze aanpak haalden we inspiratie bij tal van Nederlandse tuincentra. Het

betreft geen gedwongen routing, want er zijn shortcuts aanwezig voor consumenten die snel en gericht willen winkelen, maar die worden niet benadrukt. Wie de ganse routing volgt, komt doorheen verschillende leefwerelden, zoals tuin, terras en woonkamer. In de beginfase was het voor ons vast cliënteel wat zoeken, maar nu zien ze de meerwaarde ervan in. Zeker nieuwe en jonge klanten weten onze routing te appreciëren: ze worden niet alleen begeleid in hun zoektocht naar de gewenste producten, maar krijgen tevens een mooi overzicht van ons aanbod. Bovendien hebben we sterk ingezet op bewegwijzering en staan er op diverse plekken infoborden met een duidelijk plan van onze zaak.

Ook qua winkelpresentatie ondergingen we de laatste jaren een ware metamorfose.



het plantenaanbod, maar die koppelen we steeds aan nevenartikelen, zoals potten, decoratie en plantenverzorging. In het segment binnenplanten presenteren we bijvoorbeeld heel vaak een plant-potcombinatie, zodat het cliënteel een duidelijk beeld krijgt van de mogelijkheden op dat vlak. Bij de kamerplanten werken we tevens met diverse opstellingshoogte, wat voor extra dynamiek zorgt. Verder voorzagen we brede gangpaden, wat het winkelcomfort bevordert. Om de winkelbeleving te optimaliseren, schakelen we ook geurmarketing in. De diversiteit aan planten en bloemen zorgt soms voor een complex bouquet, wat de consument kan storen. Die storende factor neutraliseren we door een extra laag aroma's in de zaak te verspreiden", schetst Thomas Claes.

Veel inspraak van het personeel

Op de rotonde kort bij de ingang van het tuincentrum hangt een groot spandoek met de melding 'Tuincentrum van het jaar' ter promotie van de zaak. Daarop prijkt ook het ganse team van Tuincenter Claes. Een bewuste keuze aldus Thomas Claes, die het belang van alle medewerkers onderstreept.



"We vonden het essentieel om ons personeel in de spotlights te plaatsen, want zonder hen hadden we deze titel nooit in de wacht gesleept. Als eigenaars kunnen we wel een goede visie hebben, maar zonder goede en gedreven medewerkers is het onmogelijk die te volgen. Als zaakvoerders besturen mijn ouders en ik niet vanuit een ivoren toren, maar we staan echt tussen onze medewerkers en hanteren we een open communicatie. Alle ideeën worden steeds met onze personeelsleden overlegd en dan pas gefinetuned en doorgevoerd. Hierdoor voelt het aan alsof het tuincentrum ook van hen is. Dit is ongetwijfeld ook één van de redenen waarom ons personeelsbestand erg standvastig is. Diverse medewerkers zijn hier al tientallen jaren in dienst – onze rechterhand Nancy bijvoorbeeld al sinds de start – en gaan voor de zaak echt door het vuur."

Extern advies

Bij Tuincenter Claes vormen de eerste en de tweede generatie – Nathalie, de zus van Thomas, werkt trouwens ook mee in de zaak – een perfecte tandem.

"Het is logisch dat met 3 zaakvoerders de visies over bepaalde onderwerpen of problematieken al eens uit elkaar lopen. Maar we streven allemaal naar de beste oplossing en we bereiken die ook

altijd. Vaak is dat dan een mix van onze 3 zienswijzen. We laten ons ook omringen door een aantal ervaren zakenmensen van buiten de groensector. Zij geven dan hun mening over bepaalde dilemma's en bezoeken jaarlijks de winkel om te kijken waar er nog verbeterpunten zijn. Uiteraard kijken we ook hoe collega's in binnen- en buitenland sommige zaken aanpassen. Daar leren we veel uit, al kopiëren we nooit iets klakkeloos maar geven we er een eigen touch aan", aldus Thomas Claes.

Combi kwekerij-tuincentrum

Opvallend, bepaalde referenties zoals perkgoed en bolchrysanten, worden nog zelf door Tuincenter Claes gekweekt.

"Eigenlijk zijn beide activiteiten niet meer te combineren, omdat ze echt aparte kennis vereisen. Maar dat kweken is een uit de hand gelopen hobby van mijn pa. 4 personen houden zich uitsluitend met de kwekerij bezig. 3 van hen rapen de producten uit en plaatsen die zelf in onze serres. Op die manier weten ze perfect wat er nodig is in het tuincentrum en kunnen we ook steeds kwalitatieve producten aanbieden. Die korte keten biedt ons het voordeel dat we perfect weten waar de planten/bloemen vandaan komen en hoe ze gekweekt worden", besluit Thomas Claes.



Het ganse team van Tuincenter Claes is fier op de titel 'Beste Tuincentrum van Vlaanderen 2023-24'.

Verwijder gemakkelijk teken met KICK THE TICK!

- ✓ Met de kit kan je tot 40 teken verwijderen!
- ✓ Mag toegepast worden op mens & dier

1

Spuit met de Kick the Tick spray op de tekenbeet en de teek wordt meteen geïmmobiliseerd.

2

Verwijder de teek op een veilige manier met het bijgeleverde pincetje.

Contacteer ons: T +32 56 77 24 34 . info@bsi-products.com . www.bsi-products.com

Huisdierenpopulatie in ons land blijft toenemen

Eind mei 2023 maakte BEPEFA, de Belgische Petfood Associatie, de resultaten van een grootschalig onderzoek omtrent de Belgische huisdierenpopulatie bekend. Deze werd uitgevoerd door het online-marktonderzoeksbureau iVOX. Uit deze bevraging, die tussen 26 april en 2 mei 2023 bij 1.000 Belgen werd afgenomen, blijkt dat het aantal huisdieren in ons land opnieuw licht toenam in vergelijking met het jaar voordien.

Steeds meer Belgen kiezen voor een huisdier

Het was de derde keer dat iVOX op vraag van BEPEFA een onderzoek naar de Belgische huisdierenpopulatie voerde. Een eerste opvallende conclusie uit de studie is de groeiende populariteit van huisdieren in ons land: 59% van de respondenten bezit (een) huisdier(en). Ten opzichte van de vorige bevraging in 2022 is dit een lichte toename (+2%), maar in vergelijking met het eerste onderzoek in 2021 noteren we toch een significante vooruitgang (+7%). Opmerkelijk is dat vooral Franstalige (65%) en jonge gezinnen (70%) een huisdier tellen. Bij Nederlandstalige huishoudens (53%) en 55-plussers (44%) is dit beduidend minder het geval. Gemiddeld beschikt een gezin over 3,8 huisdieren, een minimale groei ten opzichte van vorig jaar (3,6 huisdieren).

Welke huisdieren heeft de Belg?

Honden en katten blijven veruit het meest geliefd. Ruim 33% van de huishoudens heeft minimum één kat, 30% heeft ten minste één hond. Vooral het aantal hondeneigenaars groeide de voorbije 2 jaar sterk aan (+6%). Het aantal huishoudens met katten dipte tegenover toen ook aan, maar wel minder fel (+2%). Wat in het oog springt is dat vrouwen vaker katten houden dan mannen. Bij honden is die verhouding min of meer gelijkaardig. Verder blijkt dat ruim 7 op de 10 eigenaars van katten en honden jonger zijn dan 55 jaar. Kijken we nog even naar de andere huisdieren, dan merken we dat, in vergelijking met 2021, het aantal konijnen een duidelijke sprong voorwaarts maakte (+1,8%). Het aantal siervogels (-0,9%) en aquariumvissen (-1,3%) liep dan weer terug.

Als compagnon

Het afgelopen jaar verwelkomden we in ons land heel wat nieuwe huisdieren. 19% van de ondervraagde Belgische gezinnen gaf aan dat ze een nieuwe metgezel in huis namen. Dat waren voornamelijk katten en honden. Bij ruim een derde van die nieuwe eigenaars ging het om hun eerste huisdier. Bovendien betrof het vooral jonge en Franstalige gezinnen. 4 op 10 respondenten gaf aan dat ze een nieuw huisdier aanschaffen als gezelschap voor hun gezinsleden. Een tweede belangrijke reden was het verlies van een vorig huisdier. Voor ruim 14% van de huishoudens kwam de nieuwkomer er als 'roommate' voor een reeds aanwezig huisdier.

9% van de geënquêteerden gaf zijn/haar mentale gezondheid op als reden voor de aanschaf van een nieuw huisdier. Meer dan een kwart van die nieuwe huisdieren werd aangekocht bij een kweker. Veel dieren zijn ook afkomstig van familie of vrienden. 17% van de bevroegde baasjes mag zijn/haar huisdier meenemen naar het werk en 9% doet dit ook effectief.

Meer focus op prijs

Uit het onderzoek blijkt ook dat prijs bij 20% van de eigenaars het belangrijkste criterium vormt bij de aankoop van petfood. 49% plaatst prijs in hun top 3. 6 op 10 baasjes zouden niets aan de verzorging van hun huisdier veranderen als de prijzen door inflatie stijgen. Ruim 20% kiest in dat geval voor een goedkoper alternatief en net geen 10% is van plan hun huisdier dan minder snacks, nat- en/of droogvoer te geven. Gemiddeld zijn de Belgische baasjes bereid maandelijks maximaal 109 euro aan hun huisdier te spenderen, waarbij maximaal 79,4 euro naar petfood uitgaat. Belgische gezinnen schaffen petfood trouwens steeds meer aan in een mix van verschillende verkoopkanalen. In vergelijking met 2021 koopt men meer online en bij een dierenarts. Verder worden dierenspecialzaken frequenter bezocht dan 2 jaar terug. Consumenten jonger dan 35 jaar kopen huisdierenvoeding het meest online. Nog opvallend: hondeneigenaars kiezen vaker voor gespecialiseerde kanalen, terwijl katteneigenaars zich meer naar de supermarkt begeven voor de aankoop van petfood. Ruim 4 op 10 gezinnen weet reeds welke dierenvoeding ze zullen aanschaffen voor ze zich naar het verkooppunt begeven.



Doc. Unsplash

Natuurlijke hondenvoeding verkopen?

4 redenen om vandaag nog Farm Food dealer te worden:

1. Uniek assortiment voor alle honden

Vanuit onze All Life Stage-filosofie ontwikkelen en produceren wij een hondenvoeding die geschikt is voor honden van alle leeftijden en condities.

2. Hoge kwaliteitsstandaard

Al onze hondenvoeding is 100% natuurlijk én vrij van kunstmatige toevoegingen. Want ons uitgangspunt is al ruim 40 jaar 'Honden Eerst'.

3. Onderbouwd productadvies geven

Onze producten met een goed advies verkopen dankzij voedingskennis uit onze E-learning.

4. Ondersteuning van onze voedingsdeskundigen

Een lastige klantvraag? Onze voedingsdeskundigen ondersteunen u graag bij klantvragen die om specialistische kennis vragen.

Interesse?

Neem contact op met Danny Goossens

Tel: 0470 48 20 62 | danny.goossens@farmfood.be | www.farmfood.be



Binnenkort verkrijgbaar: versbereide maaltijden in 375 gram!



Introductie: 1+1 gratis!
Neem contact op met Minka Nijs: +31 (0)6 19889305

Nuttige adressen

AANKOOPVERENIGING



ATD NV – HORTA TUIN EN DIER

Preflexbaan 101
1740 Ternat
T: +32 (0)25 82 12 27
atd@horta.org
www.horta.org

AQUARIUM SIERVISSEN



RUINEMANS GROUP BV

Ijsselveld 9
NL-3417 XH Montfoort
T: +31 (0)3 48 47 98 00
info@ruinemansgroup.com
www.ruinemansgroup.com



ZOLUX

cours Paul Doumer 141
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 74 69 69
contact@zolux.com
www.zolux.com

DIERVOEDING, SNACKS EN ACCESSOIRES



KINLYS GROUP

Industriezone 6 | Zwaantjesstraat 8
8710 Wielsbeke
T: +32 (0)56 66 65 12
info@kinlys.com
www.kinlys.com



GROUP DEPRE PETFOOD

Wasserijstraat 25
2900 Schoten
T: +32 (0)33 26 07 10
info@beduco.be
www.groupdepre.com

Vogelaarsweg 23
NL Dordrecht, LL-3313
T: +31 (0)7 86 22 06 22
info@hollanddiervoeders.nl
www.groupdepre.com



VITAKRAFT BELGIË NV

Pastoor Cooremansstraat 3
1702 Dilbeek
T: +31 (0)313 67 00 00
info@vitakraft.be
www.vitakraft.be

GROOTHANDEL



ASP INTERNATIONAL

Herentalsesteenweg 54
2270 Herenthout
T: +32 (0)15 68 12 96
info@asp-pets.be
www.asp-pets.be



BEEZTEES

Energieweg 4
NL-5145 Waalwijk
T: +32 (0)33 30 14 40
info@beeztees.com
www.beeztees.nl



FERPLAST BENELUX BV

Collseweg 21
NL-5674 TR Nuenen
T: +31 (0)4 02 84 22 22
orders.benelux@ferplast.com
www.ferplast.com



NOBBY PET SHOP GMBH

Raiffeisenring 33
46395 Bocholt, Germany
T: +49 2871 239 439 0
Ines Tenhofen, it@nobby.de
www.nobby.de



FLAMINGO PET PRODUCTS NV

Hagelberg 14
2440 Geel
T: +32 (0)14 24 21 00
info@flamingo.be
www.flamingo.be



GEBR. DE BOON BV

Avelingen West 39b
NL-4202 MS Gorinchem
T: +31(0) 183 660 822
info@deboon.nl
www.deboon.nl



GRIZO

Posterijlaan 5
8740 Pittem
T: +32 (0)51 46 40 44
question@grizo.be
www.grizo.be



LAROY GROUP

Industrieweg 98-100
9032 Wondelgem
T: +32 (0)92 58 13 00
info@laroygroup.com
www.laroygroup.com



MALANICO

Evenboersweg 1
7711 GX Nieuwleusen
T: +31 (0)529 431 223
info@malanico.nl
www.malanico-retail.nl



SMULDERS WHOLESALE

Burg. Visschersstraat 130
NL-6235 EM Ulestraten
T: +31 (0)4 33 64 23 87
sales@smulders.nl
www.smulders.nl
www.hsaqua.nl
www.kinshi.nl



TRIXIE

TRIXIE Heimtierbedarf
GmbH & Co. KG
Industriestraße 32
D-24963 Tarp
T: +32 (0)33 04 98 97
sales@trixie.be
www.trixie.de



VAN DER MEER DIERTOTAALGROOTHANDEL

Hongkongstraat 71
NL-3047 BR Rotterdam
T: +31 (0)1 04 37 05 05
klantenservice@vdmtdg.nl
www.vandermeerrotterdam.nl

LEVENDE DIEREN



DIERENGROOTHANDEL OVERBEEK

Parallelweg 8
2811 NS Reeuwijk, NL
T: +31 (0)17 26 51 15
info@dierengroothandel.be
www.dierengroothandel.be



PASSION FOR ANIMALS

Herentalsebaan 428
B-2160 Wommelgem
T: +32 (0)3 298 28 70
info@pfa-trade.be
www.pfa-trade.be

HOND + KAT SNACKS EN VOEDING



DIERVOEDING TAK

Vaartveld 18
NL-4704 SE Roosendaal
T: +31 (0)1 65 37 83 91
info@happydog.nu
www.happydog.nu



FARM FOOD HONDENVOEDING

Baruch Spinozastraat 10
NL-7442 PD Nijverdal
Voeding Advies:
T: +32 (0)11 98 84 77
info@farmfood.be
Administratie:
T: +32 (0)11 98 84 74
administratie@farmfood.be
www.farmfood.be



HUPPLE

Boudewijnstraat 19
2960 Brecht
T: +32 (0)36 46 11 60
info@hupple.com
www.hupple.com



JOHNSON PETFOODS

Saffierborch 16
NL-5241 LN Rosmalen
T: +31 (0)7 35 22 08 73
info@johnsonpetfoods.nl
www.johnsonpetfoods.nl



RENSKE NATURAL PETFOOD BV

Beerseweg 34a
5431LC Cuijk
T: +31(0)4 85 31 64 91
info@renske.com
www.renske.com



TRUDO'S PET PRODUCTS

Rellestraat 5035
3800 St Truiden
T: +32 (0)11 68 75 22
info@trudospetproducts.be
www.trudospetproducts.be



ZOLUX

cours Paul Doumer 141
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 74 69 69
contact@zolux.com
www.zolux.com

HOND + KAT ACCESSOIRES



ANIMAL BOULEVARD BV

Kelderveld 37
2500 Lier
info@animalboulevard.com



PETSOLUTIONS NV

Kelderveld 37
2500 Lier
info@petsolutions.be
www.petsolutions.be



ZOLUX

cours Paul Doumer 141
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 74 69 69
contact@zolux.com
www.zolux.com



MODERNA PRODUCTS

Zuidkaai 35
2900 Schoten
8870 IZEGEM
T: +32 51 30 23 38
info.be@modernaproducts.com
www.modernaproducts.com

HOND + KAT VERZORGINGS-PRODUCTEN



BIOGANCE

Zi Anjou Atlantique
FR-49123 Champtoce Sur Loire
T: +33 (0)2 41 73 15 15
info@biogance.fr
www.biogance.fr



BEAPHAR

Provenstraat 11-13
8970 Poperinge
T: +32 (0)57 33 35 00
info@beaphar.be
www.beaphar.com



LABORATOIRES FRANCODEX

rue de l'Ormeau de Pied 10
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 97 90 23
adv@francodex.com
www.francodex.com

KNAAGDIEREN SNACKS EN VOEDING



ESVE

Rijndijk 83
NL-2394 AD Hazerswoude
T: +31 713414501
info@esve.com
www.tijssengovodi.nl



ZOLUX

cours Paul Doumer 141
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 74 69 69
contact@zolux.com
www.zolux.com

TERRARIUM ALGEMEEN



ZOO MED EUROPE

Seoulstraat 1
2321 Meer
T: +18 (0)55 42 99 88
info@zoomed.com
www.zoomed.eu

VOEDINGS-SUPPLEMENTEN



MANNAVITA

Zuidstraat 10
8560 Wevelgem
T: +32 (0)56 43 98 52
info@animavital.be
www.animavital.be



LABORATOIRES FRANCODEX

rue de l'Ormeau de Pied 10
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 97 90 23
adv@francodex.com
www.francodex.com

VOGELS SNACKS EN VOEDING



ESVE

Rijndijk 83
NL-2394 AD Hazerswoude
T: +31 713414501
info@esve.com
www.tijssengovodi.nl



GRIZO

Posterijlaan 5
8740 Pittem
T: +32 (0)51 46 40 44
question@grizo.be
www.grizo.be



KINLYS GROUP

Industriezone 6 | Zwaantjesstraat 8
8710 Wielsbeke
T: +32 (0)56 66 65 12
info@kinlys.com
www.kinlys.com



ZOLUX

cours Paul Doumer 141
FR-17100 Saintes
T: +33 (0)5 46 74 69 69
contact@zolux.com
www.zolux.com



IT'S PUPPY TIME

MEET MY FAVOURITE TOY



Beeztees: The World of Puppy

April is voor Beeztees ook wel de newborn maand. In deze maand zetten wij het puppy concept extra in het zonnetje. Sinds 2018 is het Beeztees Puppy Concept één van onze meest toonaangevende concepten. Het assortiment is zeer divers, functioneel en tegelijkertijd ziet het er ook nog eens fantastisch uit. Het perfecte concept om een nieuwe hondeneigenaar vanaf het begin aan je winkel te binden!

Alles voor de pup

Als retailer is het belangrijk om alles voor de pup aan te bieden. Doordat vaak puppy checklists worden geraadpleegd, is de consument specifiek op zoek naar deze producten.

Belangrijke segmenten zijn onder andere:

- Spelen
- Slapen
- Eten & Drinken