

PET & GARDEN PRO

nr 149 Juni 2025

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



**Duurzaamheid wint aan belang
bij slakkenbestrijding**

Jaargang 29 | Verschijnt 4x per jaar (maart, juni, sept, dec) | Juni 2025

V.U.: Invent Media

PATS 2025

THE PET & AQUATICS TRADE SHOW

28-30 SEPTEMBER
NEC BIRMINGHAM

Where the Pet & Aquatics
Trade meet to do business

400+
exhibitors



Located at the NEC,
Birmingham, UK



Direct flights to Birmingham
from 40+ countries



90 second air-rail link from
Birmingham International Airport



5 mins walk from Birmingham
International Rail Station

Register Here



REGISTER FOR FREE TODAY

www.patshow.co.uk



Afscheid van twee boegbeelden

Zowel de tuinretail- als de petcarebranche verliezen een uithangbord. Enerzijds gaf Dirk Ballekens onlangs de fakkel als directeur van de Belgische Tuincentra Vereniging (BTV) door aan Chris Van Wesemael. Dirk had een lange staat van dienst in de tuinretailbranche: eerst als commercieel afgevaardigde bij Bucomat, later in sales- en marketingfuncties bij BSI en uiteindelijk als de drijvende kracht achter BTV. Gedurende bijna 5 jaar verdedigde hij met passie de belangen van de Belgische tuincentra. Tevens zorgde hij voor een duidelijke groei en professionalisering van de beroepsorganisatie. Zelf kijk ik met plezier terug op onze diverse interviews, waarin hij in zijn bevolgen stijl – en vaak doorspekt met een kwinkslag – de opportuniteiten en uitdagingen van de Belgische en internationale tuinretailbranche besprak. Zijn energie was aanstekelijk en zijn visie altijd helder. Ook de internationale petcareindustrie verliest met het vertrek van Ralf Majer-Abele een belangrijke stem. Na meer dan 30 jaar als hoofdredacteur van de toonaangevende vakbladen PET Fachmagazin en PET worldwide bergt hij eind juli definitief zijn pen op. Ralf had het talent om in zijn artikels altijd de juiste toon en stemming in de branche perfect weer te geven. Als collega-hoofdredacteur was hij voor mij een echte inspiratiebron. Zijn diepgaande kennis en scherpe analyses maakten hem tot een autoriteit in de sector. Ik wens Dirk veel succes in zijn nieuwe carrièrewending als pompoenkweker en lesgever. Tevens hoop ik dat Ralf met volle teugen kan genieten van zijn welverdiend pensioen.



Stijn Eeckloo,
Hoofdredacteur Pet & Garden Pro

- 3 Inhoudspagina
- 4 Inside News
- 8 What's New
- 11 Nabeschouwing Zoomark 2025
- 13 Productoverzicht Zoomark 2025
- 17 Kort beursnieuws over ANIDO, PATS en Dibevo-Vakbeurs
- 19 Konijnspecial
- 25 Kauwsnacks voor honden
- 30 Kattenluiken
- 32 Slakkenbestrijding
- 34 Op bezoek bij... Pépinière Les Jardins St Michel (Incourt)
- 37 Nuttige adressen

Publireportages

10



15



18



Colofon

Cover: Doc. Evergreen Garden Care ■ 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 245941 ■ E-mail: magazines@inventmedia.be ■ **Redactie en fotografie:** Stijn Eeckloo ■ E-mail: redactie@inventmedia.be ■ **Reclameregie en abonnementen:** Evelien Desmyttere, Virginie Deneckere ■ Tel.: +32(0)56 245941 ■ E-mail: magazines@inventmedia.be ■ Art Director: Christian Laevens ■ 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.

Chris Van Wesemael nieuwe directeur van Belgische Tuincentra Vereniging (BTV)

Sinds 15 mei jongstleden wordt BTV, de belangenorganisatie van de Belgische tuinsector, geleid door Chris Van Wesemael. Hij brengt dertig jaar ervaring mee uit de Garden-, DIY- en bredere Home Improvement-branchen. Chris is tevens oprichter en managing director van Retail e-Motion, een strategisch consultancybureau dat zich richt op business development voor zowel lokale als internationale bedrijven en kmo's, waaronder retailers en toeleveranciers. Hij werkte in het verleden ook regelmatig voor belangenorganisaties, zoals Comeos, Gondola, HIMA Benelux, Febelux, Interieurunie, en uiteraard BTV. Zo voerde hij in 2024 in opdracht van BTV nog een grootschalig onderzoek uit naar de Belgische tuinconsument. Chris Van Wesemael volgt Dirk Ballekens op, die na een termijn van bijna vijf jaar bij BTV zich wilde toespitsen op zijn groeiende activiteiten als pompoenweker en lesgever voor agrarische vormingsinstellingen.

Luc Eeckhoudt, voorzitter van de Raad van Bestuur van BTV, licht toe: "We danken Dirk voor zijn jarenlange inzet en de groei en professionalisering die hij voor onze vereniging heeft bewerkstelligd. Als opvolger zochten we een ervaren, strategische én tegelijkertijd hands-on manager die de sector kent, perfect tweetalig is en de uitdaging kan aangaan om BTV verder te laten groeien.



Chris Van Wesemael

Dat Chris ook internationale ervaring heeft en al goed bekend is bij veel van onze leden, is mooi meegenomen. We zijn ervan overtuigd dat we samen met hem de tuincentra en de tuinbranche in het algemeen aan belang en uitstraling zullen doen winnen in deze toch wel uitdagende tijden."

Pet & Garden Pro wenst Chris Van Wesemael veel succes in zijn nieuwe functie.

Premium Petfood Brands verkoopt het merk Raw4Dogs aan Ruinemans Group

Premium Petfood Brands (PPB) draagt het merk Raw4Dogs over aan Ruinemans Group. Deze strategische zet stelt beide bedrijven in staat hun positie te versterken en nieuwe kansen te benutten. PPB, een toonaangevende speler op de diervoedingsmarkt in de Benelux, concentreert zich na de recente overname van het biologische merk Yarrow, verder op de groei en innovatie van haar kernmerken Smølke, Rodi en Yarrow. De distributievereisten van Raw4Dogs pasten niet langer bij het model van PPB, waardoor de overdracht aan Ruinemans Group met hun gespecialiseerd distributienetwerk een logische stap vormt.

Deze overname geeft Raw4Dogs de ruimte om verder te groeien binnen het rauwvoersegment en een sterkere marktpositie in te nemen. Ruinemans Group, sinds 1955 actief in Europa en bekend om zijn brede assortiment en uitgebreide distributienetwerk, bedient wekelijks meer dan 1.500 dierenspecialzaken in binnen- en buitenland.

"We zijn erg blij met de overname van Raw4Dogs. Onze fijnmazige distributie en logistieke expertise stellen ons in

staat het merk breder en efficiënter in de markt te zetten en temperatuurgevoelige producten veilig en op tijd te leveren", verklaart Frank de Goey, General Manager van Ruinemans Group.



PPB heeft er alle vertrouwen in dat Raw4Dogs bij Ruinemans Group, dat kan bogen op een diepgaande kennis van de huisdierenbranche, uitstekend tot zijn recht zal komen.

CEO-wissel bij Maxi Zoo Belgium

Recent kondigde François Valdivieso zijn afscheid aan als CEO van Maxi Zoo Belgium. Hij stond ruim 6 jaar aan het roer van het bedrijf. Hij wordt opgevolgd door Giane van Landuyt, die kan bogen op een ruime ervaring in de retailsector. Zo was ze voorheen onder meer CEO van de internationale interieurwinkelketens Casa en Beliving. Op LinkedIn blikt Valdivieso terug op zijn 'buitengewone reis' bij Maxi Zoo Belgium. Onder zijn leiding werd een aanzienlijke transformatie en groei gerealiseerd. Zo breidde het Belgische winkelnetwerk de webshop gelanceerd, waardoor Maxi Zoo zich als een volwaardig om nichannelmerk positioneerde. Bovendien



werden ondertussen ook fantastische carrièrekansen voor gepassioneerde dierenliefhebbers gecreëerd en bleef Maxi Zoo Belgium trouw bleef aan zijn missie 'Blij huisdieren. Blij mensen'.

François Valdivieso

side news

Boomkwekerij Willaert levert 112.000 buxussen aan kasteel van Versailles

Na eerder al te schitteren als hofleverancier voor de Olympische Spelen in Parijs, haalde het Roeselaarse boomkwekerij-bedrijf Willaert opnieuw het wereldtoneel. De onderneming van Rudy Vannevel en Els Willaert leverde immers maar liefst 112.000 buxussen voor de aankleding van de tuinen bij het iconische kasteel van Versailles. Deze levering vormde onderdeel van een grootschalige restauratie van de historische tuinen. Een bijzonder deel van de levering ging naar de Parterre de la Reine, een sierlijke tuin ontworpen voor de beroemde Franse koningin Marie-Antoinette. Deze plek, geliefd om haar rust en schoonheid, kreeg dankzij de Belgische bijdrage een verfrissende en duurzame facelift.

Voor dit project werkte boomkwekerij Willaert samen met de gerenommeerde Belgische landschapsarchitect Jean-Baptiste Duchêne, die bekendstaat om zijn restauraties van erfgoedtuinen. Willaert nam niet enkel de levering voor zijn rekening, maar was ook betrokken bij het selecteren van een geschikt buxusras. De keuze viel op de BetterBuxus®-variëteiten, hybriden die bestand zijn tegen schimmelziekten. Deze planten zijn onderhoudsvriendelijk, vereisen geen chemische middelen en passen dus perfect in een milieuvriendelijke aanpak. Willaert is geen onbekende in Versailles. Eerder leverde het bedrijf al lindes en haagbeuken voor het Bosquet des Bains d'Apollon. De huidige buxuslevering vormde dan ook een nieuw hoogtepunt in de jarenlange samenwerking met het wereldberoemde Franse domein.



Trudo's Pet Products verdeelt nu het Italiaanse merk Aldog exclusief in de Benelux

Trudo's Pet Products, de groothandel en importeur van kwaliteitsvoeding en -accessoires voor, kleine huisdieren, heeft recentelijk een waardevolle toevoeging gedaan aan zijn portfolio. Naast gerenommeerde merken zoals Brit, Carnilove en Taste Of The Wild, verdeelt de firma uit Sint-Truiden nu ook de producten van Aldog, een veelbelovend Italiaans merk op de petfoodmarkt. Hierdoor versterkt Trudo's Pet Products zijn positie als leverancier van hoogwaardige hondenvoeding. Het Aldog droogvoer assortiment voor honden is het resultaat van een strenge selectie van hoogwaardige ingrediënten en zorgvuldig gecontroleerde grondstoffen. Bovendien is elke formule glutenvrij, ideaal voor honden met glutenintoleranties.

Het uitgebreide gamma van Aldog omvat 3 reeksen (Single Animal Protein, Grain Free en Low Grain), aangevuld met een onderhoudsbrok.

De eerste lijn, met 8 formules, focust op één dierlijke eiwitbron per recept en vermijdt kip of kippenvet (deze wordt vervangen door reuzel of zalmolie), wat het risico op allergieën en voedselintoleranties minimaliseert. Voor puppy's zijn er varianten met zalm, lam en varken, terwijl er voor volwassen honden nog 2 extra formules verkrijgbaar zijn, namelijk rundvlees en mediterrane witte vis. Alle formules bevatten rijst als enige graansoort. Om een betere verteerbaarheid te garanderen wordt de rijst eerst dubbel gekookt en daarna geëxtrudeerd. Daarnaast is er de graanvrije voedingslijn, geproduceerd met aardappelen en erwten en verrijkt met taurine, MOS en FOS voor optimale ondersteuning. Deze lijn omvat 3 formules met één dierlijke eiwitbron: Fuoco (varken), Acqua (mediterrane witte vis) en Terra (rund). Er is de Low Grain lijn, waarvan 2 referenties geformuleerd zijn met één dierlijke eiwitbron: Mediterraneo (mediterrane witte vis) en Garda (eend). De derde variant, Alpi, bevat als hoofdingrediënt forel aangevuld met buffeleiwitten. De graanarme formules bevatten een laag aandeel aan rijst aangevuld met erwtenvlokken en aardappel. Verder presenteert Aldog nog een maintenancebrok, een multiproteïne-optie met minimaal 30% dierlijke eiwitten, geschikt als dagelijkse onderhoudsvoeding. Bovendien biedt Trudo's Pet Products ook enkele Aldog-referenties aan onder private label. Het betreft een formule op basis van paard, met rijst en aardappel en 3 formules met kip en rijst, specifiek afgestemd op puppy's, volwassen en seniorhonden.

Alle formules uit de single animal protein-, low grain- en private label lijn zijn verkrijgbaar in 3 kg en 12 kg. De graanvrije formules worden geleverd in zakken van 2 kg en 10 kg. De onderhoudsbrok (Maintenance) is beschikbaar in 3 kg en 12 kg en eveneens in een grootverpakking van 20 kg.

Tot slot, vanaf juni 2025 start Trudo's Pet Products eveneens met de verdeling van het Duitse merk "Wildes Land" en het Franse merk "Nutrivet – Inne". Hoogwaardige voeding voor honden en katten. Binnenkort meer info hierover ...



Tandenpoetsen zonder gedoe!

WHIMZEES
WELLNESS

Bij WHIMZEES® maken we tandverzorging leuk en gemakkelijk; één dagelijkse traktatie voor een blijvend gezond gebit. Onze unieke vormen zijn ontworpen met groeven en ribbels die helpen de kleinere ruimtes te reinigen en de opbouw van tandplak, tandsteen en de bacteriën die een slechte adem veroorzaken te voorkomen.



Vermindert
tandplak &
tandsteen*



Verfrist
de adem*



Lange
kauwtijd



Hypoallergeen



Vegetarisch

Ontdek het volledige WHIMZEES® gamma, van puppy tot senior:



Voor
puppy's
vanaf 3
maanden



De enige
échte
tanden-
borstel



Zacht
kauwen
voor
oudere
honden

Enkel verkrijgbaar
bij de betere
speciaalzaken en
garden centers



*Wanneer dagelijks gekauwd

Neem vandaag nog contact op met Petsolutions
voor meer informatie over het WHIMZEES® assortiment!
info@petsolutions.be | 0032 480 29 92

EDEN
COLLECTIE



TIJDLOOS COMFORT

Op zoek naar de perfecte
slaapplaats voor je hond?

EDEN combineert stijl,
comfort en duurzaamheid
in een reeks hoogwaardige
kussens, matrassen en
manden, verkrijgbaar in
diverse maten & 4 kleuren.



DUURZAAM PREMIUM DESIGN

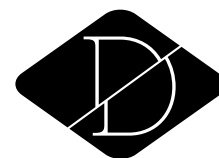
Gemaakt in Europa met duurzame materialen en
100% gerecycleerde memory foam schuimvlokken:
topkwaliteit met een kleinere ecologische voetafdruk!

ERGONOMISCH COMFORT

De schuimvlokken passen zich aan het lichaam aan,
verlichten gewrichtsdruk & bevorderen de bloedsomloop.

PRAKTISCH GEBRUIK

Waterafstotende stof, wasbare hoes en anti-slipbodem
voor optimaal gebruiksgemak & een langere levensduur.



D&D HOME

ontdek meer op
ddhome.nl



Laroy GROUP™ | www.laroygroup.com

sera en Interpet bundelen krachten

sera en Interpet, twee vooraanstaande familiebedrijven met een gedeelde passie voor aquaristiek, kondigen met trots hun strategische samenwerking aan. Door hun expertise te combineren, willen ze aquarium- en vijverliefhebbers in Europa en daarbuiten een nog bredere scala aan innovatieve producten en oplossingen bieden.

sera staat al decennia bekend om zijn hoogwaardige voedings- en verzorgingsproducten voor aquaria, terraria en vijvers, en heeft hiermee een leidende positie in de Europese markt verworven. Interpet, opgericht in het Verenigd Koninkrijk en sinds 2004 onderdeel van de Central Garden and Pet-familie, is gerenommeerd om zijn innovatieve producten, waaronder de bekende merken Interpet, Blagdon en Aquagarden.

"Onze samenwerking met Interpet is een significante stap naar een succesvolle toekomst," aldus Maximilian Deharde, Managing Director van sera. "Samen zullen we onze sterke punten bundelen en onze klanten een nog uitgebreider assortiment aanbieden."

Trixie definieert groeistrategie 2030

Trixie is voortdurend bezig met strategische ontwikkeling en onderzoekt momenteel opties om het bedrijf op lange termijn te versterken en de toekomst veilig te stellen. De definitie en implementatie van de groeistrategie 2030, die al is gestart, speelt hierbij een cruciale rol. Burkhard Friedrichsen is benoemd tot lid van de raad van bestuur als onderdeel van een soepele generatiewisseling. Hij zal deze zomer de verantwoordelijkheid voor verkoop en personeelszaken overnemen. Volker Haak, die na 40 jaar bij het bedrijf met pensioen gaat, blijft lid van de adviesraad. Daarnaast is de raad van bestuur sinds juni versterkt met Danny Bollerey als nieuwe CFO. Hij zal het algemene management verder professionaliseren op het gebied van financiën, rapportage en efficiënte controle. Als onderdeel van zijn opvolgingsplan is oprichter Bonnik Hansen ook van plan om op middellange termijn aandelen in Trixie te verkopen aan een nieuwe partner om de onafhankelijkheid op lange termijn en toekomst van het bedrijf te waarborgen. Dit zal worden begeleid door een professioneel team van adviseurs onder leiding van DeutscheBank. In deze tijden van verandering blijven de ambities van het bedrijf echter onveranderd. Trixie blijft een betrouwbare partner voor zijn klanten en onderhoudt stabiele partnerschappen met zijn zakenpartners, wat bijdraagt aan een succesvolle toekomst van het bedrijf en het welzijn van het team.

VOOR MEER ACTUEEL SECTORNIEUWS KUNT U
TERECHT OP ONZE RECENT VERNIEUWDE WEBSITE

www.petandgardenpro.be



Ecopots introduceert PIM

Om haar partners te ondersteunen werd bij Ecopots hard geklust aan de introductie van een Product Information Management of kortweg PIM. Het betreft een nieuw centraal platform dat eenvoudig toegang biedt tot alle productcontent van Ecopots op één overzichtelijke plek. Bovendien wordt deze continu geactualiseerd. De partners, zowel retailers met fysieke verkooppunten als onlineshops, vinden er hoogwaardige foto's, video's en uitgebreide productbeschrijvingen, content voor sociale media en andere marketingtoepassingen.



 Veilig vast te maken in de auto

 Uitgebreide variatie in materiaal

 Zeer ruime keuze aan diverse modellen

Autostoelen voor elke hond
Veilig, knus en stijlvol



Onze vertegenwoordigers staan voor je klaar | www.flamingo.be



Gebr. de Boon: Eco nestmaterialen

Deze duurzame serie nestmaterialen stimuleert natuurlijk gedrag en biedt comfort voor kleine en middelgrote knagers. De Eco-lijn is ideaal als bedding, bodembedekking of voor hamsterscaping.

- **Eco Friendly Comfort & Cotton** combineert natuurlijke materialen, zoals onbewerkt katoen, bananenvezels, gerecyclede zijde en theezakjes, tot een bijzonder zacht nestmateriaal.
- **Eco Friendly Colors & Cotton**, gemaakt van gerecyclede katoen, theezakjes en katoenzaad, voegt hier een speels, kleurrijk tintje aan toe.
- **Eco Cozy & Comfort**, vervaardigd van gerecyclede theezakjes, blinkt uit in zachtheid en stofarme samenstelling. De luchtige structuur nodigt uit tot natuurlijk gedrag.
- **Eco Colors & Carton** is een stevige, veelzijdige mix van gerecyclede karton, gerecyclede katoen, reststromen katoenzaad en gerecyclede theezakjes. Dit antibacterieel, vrijwel stofvrij nestmateriaal beschikt over een uitstekende vochtopname en geurabsorptie.

Alle varianten zijn leverbaar in zowel kleine als grotere verpakkingen.



Gebr. de Boon
Tel.: +31 (0)18 3660822
info@deboon.nl
www.deboon.nl

Malanico: CHEWIES SALAMETTI

Alle honden, ongeacht hun grootte, krijgen die onweerstaanbare teckelblik als ze salami ruiken. Helaas mogen ze geen salami van tafel eten, omdat de ingrediënten niet geschikt zijn voor viervoeters. Maar dat hoeft niet zo te blijven, want speciaal voor hen zijn er nu de heerlijke Chewies SALAMETTI. Deze extra stevige worst voor tussendoor is niet alleen lekker, maar ook van hoge kwaliteit. De diverse lekkere varianten in hersluitbare verpakkingen van 60g of 200g bieden honden een gevarieerde keuze. Deze traktaties, gemaakt in Duitsland, worden luchtgedroogd uit hoogwaardige grondstoffen. Ze bevatten extra vlees en orgaanvlees en zijn vrij van graan en toegevoegde suikers. Chewies SALAMETTI zijn ook geschikt voor puppy's en senioren. Bovendien zijn er ook varianten met lactosevrije kaas leverbaar. Deze innovatie is exclusief verkrijgbaar bij Malanico.



malanico.
Tel.: +31 (0)529 431 223
verkoop@malanico.nl
www.malanico.nl

What

Beeztees: Gezonde en smakelijke snacks

De nieuwe natuurlijke snacks van Beeztees zijn gemaakt van 100% rund en bevatten geen toegevoegde kleurstoffen, smaakstoffen of suikers. Er is keuze uit: Gedraaide Blaassticks, Uierstukjes of Leverstukjes, stuk voor stuk doorstraald en veilig. De Blaassticks zijn perfect als stevige kauwsnack, de Uierstukjes dragen bij aan een gezond gebit en de Leverstukjes zitten boordevol vitaminen en mineralen, ideaal voor pups of honden met overgewicht. Dankzij het compacte formaat zijn ze ook ideaal als trainingsnack. Puur, gezond en onweerstaanbaar lekker.



Canis Purus: Bakery snacks

Deze heerlijke graan- en glutenvrije vlees-snack met de rustieke charme van gebakken deegwaren is momenteel verkrijgbaar in 8 verschillende varianten. Deze hondensnacks zijn gemaakt met uitsluitend hoogwaardige, natuurlijke ingrediënten. De recepturen bevatten tot wel 75% spiervlees, aangevuld met groenten, fruit, kruiden, zaden en andere superfoods. Deze ingrediënten worden zorgvuldig op ambachtelijke wijze gebakken in plaats van gedroogd. De Bakery snacks zijn volledig vrij van artificiële additieven en zijn enkel bereid met natuurlijke kleurstoffen uit groente- of fruitextracten. Het hoge vleesgehalte bezorgt de snacks een lekkere vleesgeur waar honden dol op zijn.



Laroy Group: Uniek designkippenhok met FSC®-gecertificeerd hout

Deze unieke verblijfplaats voor maximaal 2 kippen werd 'from scratch' ontwikkeld door het duvoplus-designteam op maat van elke kip in de typische en charmante Zaanse stijl uit Nederland. Het hok is gemaakt in kwalitatief FSC®-gecertificeerd dennenhout van 10 mm. Door te kiezen voor FSC®-gecertificeerde producten wordt verantwoord bosbeheer wereldwijd ondersteund. De deur aan de achterzijde vereenvoudigt het rapen van de eitjes. Dit hok heeft een praktische hoogte van 50 cm, gemeten vanaf de grond, voor optimaal gebruiksgemak en is toegankelijk via een loopbrug voor extra uitdaging.



BSI: BIOX-M Amateur Kiemremmer

Deze kiemremmer op basis van essentiële groene muntolie helpt de kiemvorming van aardappelen te beperken. Bij gebruik vanaf het begin van de opslag beschermt elk dampverspreidend zakje met groene muntolie tot 6 kg aardappelen gedurende 2 maanden. Elke verpakking bevat 6 dampverspreidende zakjes op basis van groene muntolie, die in opslagruimtes tussen de aardappelen moeten worden geplaatst. Met één verpakking wordt dus in totaal 36 kg aardappelen beschermd. Het zakje, dat gedurende 2 maanden bescherming biedt, is te gebruiken na de oogst.



HobbyFirst: Wildlife-gamma

Met HobbyFirst Wildlife kunnen dierspecialisten en tuincentra hun klanten een compleet assortiment aanbieden: van handige 400g-verpakkingen tot zakken van 15kg, aangevuld met een breed gamma extra producten. Het opvallend POS-materiaal trekt de aandacht op de winkelvloer en stimuleert spontane aankopen. Op die manier biedt HobbyFirst alles wat nodig is om het schap optimaal te laten renderen. De HobbyFirst Wildlife-voeders zijn samengesteld uit zorgvuldig geselecteerde zaden, noten, granen en vetproducten. HobbyFirst maakt bewuste keuzes in hun grondstoffen en productie omdat het merk gelooft in kwaliteit met respect voor natuur en biodiversiteit.



Flamingo Pet Products: Flamingo

Krems-autostoel

De Flamingo Krems-autostoel bezorgt harige copiloten een comfortabele rit. Het toestel is gemaakt van zacht polyester en pluche voor extra knusheid. De autostoel is makkelijk te bevestigen dankzij de verstelbare riemen en stoelankers. De stoel wordt geleverd inclusief handwasbaar kussen. Dankzij deze stoel kan de viervoeter veilig én in stijl meerijden. Adviseer de klant om altijd een harnas met autolijn te gebruiken en de riemen van de stoel nooit aan de halsband te bevestigen.



Beeztees: Kitten Massageborstel

Deze zachte siliconenborstel geeft een rustgevend massage die niet alleen prettig aanvoelt, maar ook de bloedsomloop van de kitten stimuleert en een gezonde vachtgroei bevordert. De eigenaar kan de borstel om zijn/haar hand dragen voor qualitytime met de kitten. De borstel is echter ook eenvoudig vast te maken aan een krabpaal, tafelpoot of ander oppervlak. Zo kan de kitten zelf bepalen wanneer het tijd is voor een heerlijke massage. Ideaal voor een goede onderlinge band en een blijde, ontspannen kitten.



Petsolutions: Timeless Bamboo Cat Bowl

Deze elegante voederkom oogt niet alleen prachtig, maar is ook speciaal ontworpen met het welzijn van de kat in gedachten. De ovale vorm geeft de snorharen de ruimte, waardoor de kat comfortabel en zonder stress kan eten. Deze innovatie is gemaakt van duurzaam bamboemateriaal, wat niet alleen een bewuste, maar ook een praktische keuze is. Bovendien is de onderzijde voorzien van een antisliplaag zodat de kom zelfs tijdens enthousiaste eetmomenten netjes op zijn plek blijft staan. Verkrijgbaar in 3 zachte, neutrale kleuren, waardoor de kom naadloos in elk huis past. De Timeless Bamboo Cat Bowl is een stijlvolle en doordachte keuze voor gelukkige katten én hun baasjes.



Laroy Group: Cooekoo The smiley

Bij Cooekoo, het ultieme merk voor honden, katten en hun eigenaars, staat plezier centraal. Het merk streeft ernaar om met zijn producten meer vreugde te brengen in het leven van de baasjes en hun viervoeter(s). Giggly Gary is de vrolijke smiley waar geen hond aan kan weerstaan. Dit unieke speeltje verbergt een stekelige TPR-bal in een zachte hoes uit pluche. Bij elke beet laat Gary een grappig geluid horen, wat het spelen nóg leuker maakt. Perfect om te bijten, rollen en eindeloos plezier te maken.



JBL: JBL PROPOND-voedingsprogramma vernieuwd

Het vernieuwde vijfvervoedingsprogramma staat voor gefundeerde expertise, topkwaliteit en de juiste voeding voor elke gebruiker tegen betaalbare prijzen. Sinds de introductie van het JBL PROPOND-concept in 2017 veranderde de vijfvervoedingsmarkt drastisch. Daarom herlanceerde JBL nu het ganse JBL PROPOND-voedingsprogramma. Het omvat nu echt duurzame verpakkingen met monomateriaal blikjes en zakjes, die volledig recyclebaar zijn, zonder materialen te scheiden. Bovendien is het JBL ALL SEASONS-assortiment nu naast sticks ook beschikbaar als granulaat, vlokken en mixen. De seizoensvoedingen werden dan weer opgewaardeerd met de speciale voedingen.



PetCo: expansie WOW CAT Sauce menu

Het premiummerk WOW CAT voegt 2 nieuwe smaken toe aan het populaire assortiment Sauce menu, bestaande uit complete maaltijden voor volwassen katten op basis van malse filetsstukjes in extra saus. De nieuwkomers 'Fillets Duck & Chicken in Sauce' en 'Fillets Tuna in Sauce' zijn net als de overige varianten uit dit assortiment 100% natuurlijk en graanvrij. Tevens bevatten ze geen toegevoegde suikers, gluten, lactose, kunstmatige kleurstoffen of conserveringsmiddelen. De recepten zijn ontwikkeld door dierenartsen en sluiten optimaal aan bij de voedingsbehoeften van katten.



Compo: Barrière Insect Zero Mieren & Spinnen

Deze gebruiksklare spuitbus (400 ml) zonder insecticide heeft een 100% fysieke werking: de insecten worden ingekapseld en geïmmobiliseerd (vergelijkbaar met een spinnenweb). Deze nieuwigheid is geschikt voor de bestrijding van kruipende insecten zoals mieren, spinnen en bedwantsen. Het product is geschikt voor toepassing binnens- en buitenshuis. Barrière Insect Zero Mieren & Spinnen is geurloos en kleeft en vlekt niet. Het telt een werking van enkele seconden tot enkele minuten, afhankelijk van het type insect en de grootte.



Trixie presenteert hondenspeelgoed in echt leer voor echt veel speelplezier



Trixie lanceert een unieke lijn hondenspeelgoed, vervaardigd uit echt leer, om de speelervaring van de viervoeter te verrijken. Deze collectie introduceert een diversiteit aan vormen, van herkenbare boerderijdieren tot mythische wezens en kleurrijke reptielen. Elk speeltje belooft duurzaamheid, veiligheid voor het gebit en een aangename speelervaring, waarbij sommige zelfs zijn voorzien van een katoenen touw of geluidselementen voor extra variatie.

Nieuw jaar, nieuwe nieuwigheden

Naast de bestaande klassiekers biedt Trixie een nieuwe collectie hondenspeelgoed van natuurlijk echt leer. De collectie omvat klassieke dieren-vormen, zoals een varken en een koe, maar ook exotische dieren-vormen, zoals een salamander en een kameleon, tot aan fantasierijke draken, die voor afwisseling en speelplezier zorgen.

Sommige van de kleurrijke lederen speeltjes zijn bovendien uitgerust met een touw van katoen, wat niet alleen het gooien voor tweebeinen vergemakkelijkt, maar ook de speemogelijkheden voor viervoeters uitbreidt. Omdat de speeltjes deels met en zonder geluid zijn, is er voor elk type hond iets bij.



Waarom echt leer?

Echt leer is een natuurlijk materiaal dat zich kenmerkt door zijn duurzaamheid en weerstand. Het is veilig voor honden en biedt een aangename textuur en hoogwaardige uitstraling. In tegenstelling tot bijvoorbeeld plastic speelgoed is het bovendien veiliger voor het gehemelte en de tanden van het dier. Een ander voordeel van het natuurlijke materiaal is de geurneutraliteit en de gemakkelijke reiniging, wat vooral bij geliefd speelgoed een belangrijke factor is.



Meer info:
Trixie
Tel.: +31 207980995
E-mail : sales@trixie.de
<https://www.trixie.de/nl>

Zoomark kan terugblikken op sterke 21ste editie



De 21e editie van Zoomark, de internationale vakbeurs voor huisdiervoeding en -verzorging die van 5 t.e.m. 7 mei jl. in Bologna (Italië) plaatsvond, overtrof alle verwachtingen. Het bruisend evenement verstevigde zijn leidende positie in de Europese petcaremarkt, mede dankzij een nieuw, modern en dynamisch concept. De beurs kende een hogere bezoekersbetrokkenheid, gestimuleerd door 3 themaroutes en het uitgebreide randprogramma met meer dan 80 evenementen op 4 verschillende podia.

Indrukwekkende cijfers

Hoewel Zoomark de afgelopen jaren al aanzienlijk was gegroeid, betekende de editie van 2025 opnieuw een forse sprong voorwaarts. De significante toename van het aantal exposanten (+23%) leidde tot een herziening van de beursindeling en de toevoeging van 3 extra hallen om alle standhouders te kunnen plaatsen. In totaal telde de meest recente editie van Zoomark 1.268 standhouders uit 56 verschillende landen, waaronder 43 startups, verdeeld over een beursoppervlakte van 90.000 m² (+32% ten opzichte van 2023).

Het motto 'Bigger and Bolder' werd niet alleen door de cijfers bevestigd, maar ook door de vele nieuwe initiatieven. Denk hierbij aan de 3 thematische routes die de bezoekersstroom vereenvoudigden, de 6 speciale zones en de talrijke mogelijkheden om te netwerken en ideeën uit te wisselen. Ook wat bezoekers betreft, was Zoomark 2025 een schot in de roos. Ruim 31.000 professionals, waarvan ruim 60% uit het buitenland zakten naar Bologna af. De aanwezigheid van inkopers uit 120 verschillende landen, van wie velen dankzij samenwerkingen met Italian Trade Agency (ITA) naar Bologna kwamen, bevestigde de internationale aantrekkingskracht van Zoomark. Onder de bezoekers bevonden zich eigenaars en inkopers van dierenspecialzaken en retailketens, alsook importeurs en exporteurs.

Het succes blijkt niet alleen uit de spectaculaire cijfers, maar ook uit de positieve, levendige en resultaatgerichte sfeer. Dit alles resulteerde in een directe toezegging van veel exposanten voor



de volgende editie van Zoomark. Tevens viel het tijdens de beurs op dat de internationale petcare-industrie ondanks de moeilijke economische omstandigheden toch gematigd optimistisch naar de toekomst kijkt.

3 thematische routes

Door de samenwerking tussen Zoomark en de Pet Sustainability Coalition (PSC) ontstond de Greenmark-route. Deze passeerde langs bedrijven die hun nieuwste, milieuvriendelijke oplossingen op de beurs presenteerden. De andere 2 speciale routes maakten het gemakkelijker om merken te identificeren, die 2 erg specifieke gebieden benadrukten. Enerzijds belichtte Italian Style de uitmuntendheid in design, kwaliteit, innovatie en creativiteit en toonde deze route de Italiaanse stijl in de huisdierenbranche. Anderzijds leidde de Tech for Future-route de bezoekers naar de bedrijven die vooroplopen qua technologische innovatie.

6 speciale zones

Voor het eerst omvatte Zoomark ook een Factory-zone, die inkoopmanagers, kwaliteitsmanagers, R&D-verantwoordelijken en productietechnici aantrok. Ook de speciale zone Atelier, die exclusieve, hoogwaardige en ambachtelijke producten presenteerde, kon op veel belangstelling rekenen. Veel

bezoekers gingen ook langs op de zone Pawfect!, gewijd aan de wereld van de vachtverzorging. Blikvanger hier was de Pawfect Stage: dit podium was gastheer voor vachtverzorgingsseminars, shows, een hondenmassagesessie en livedemo's van On Hair Dog Edition. In de Pet Vision-zone werden dan weer meer dan 500 nieuwe producten getoond, opgedeeld in 4 macrotrends: Value for Money, Green Transition, Mini Mania en Brain & Health. De Aqua Project-zone, in samenwerking met de Italiaanse federatie AIPA, plaatste de belangrijkste nieuwigheden en trends op het vlak van aquaria en terraria centraal. De Next 5.0-zone, volledig gericht op pet-tech en innovatie, bood een podium aan start-ups.

Tal van randactiviteiten

Het uitgebreide randprogramma met meer dan 80 conferenties, seminars, rondetafelgesprekken en presentaties bood een duidelijke meerwaarde. Een van de highlights hier was de presentatie van het Assalco-Zoomark-rapport, dat een actueel beeld toonde van de Italiaanse petcaremarkt. Ondanks de economisch uitdagende tijden kende de Italiaanse petcarebranche een omzetgroei in waarde.

De volgende editie van Zoomarkt vindt plaats van 10 tot en met 12 mei 2027.



KALENDER

DIBEVO-Vakbeurs

Op 28 en 29 september 2025
Evenementhal Gorinchem,
Gorinchem (Nederland)
www.dibevovakbeurs.nl

PATS

Van 28 t.e.m. 30 september 2025
NEC, Birmingham (Verenigd Koninkrijk)
www.patshow.co.uk

ANIDO

Op 25 en 26 januari 2026
Kortrijk Xpo, Kortrijk
www.anido.be

DIY, PRO & GARDEN

Op 26 en 27 januari 2026
Kortrijk Xpo, Kortrijk
www.diy-pro-garden.be

IPM Essen

Van 27 t.e.m. 30 januari 2026
Messe Essen, Essen (Duitsland)
www.ipm-essen.de

Interzoo

Van 12 t.e.m. 15 mei 2026
Nuremberg Messe, 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).



Vier vakantie met Renske!



**Handig voor
onderweg!**

Buiten de diepvries te bewaren

Hoog vers vlees/visgehalte

Variëren en combineren

Hypoallergeen

www.renske.com

Ontdek hieronder de nieuwigheden die onze partners tijdens Zoomark 2025 voorstelden. Een globaal productoverzicht ontdekt u weldra op onze website www.petandgardenpro.be.

Beaphar

Beaphar Flexifit® is een assortiment gewrichtssupplementen dat precies is afgestemd op de ondersteuningsbehoefte van een hond of kat. Het gamma is ingedeeld volgens levels. Dit geeft de eigenaar de mogelijkheid om een product te kiezen dat past bij de ondersteuningsbehoefte van de hond of kat.



Champion Petfoods

De firma benadrukte dat emotie centraal staat bij huisdierbezit. Voor eigenaars vormt een huisdier een echte gezelschap en vriend. Vanuit die optiek lanceerde Acana een nieuwe slogan, namelijk Love at First Bite. Hiermee onderstreept het premiummerk dat het vanaf de start complete voeding biedt voor huisdieren.



Equilannoo

We maakten kennis met een innovatief assortiment verzorgingsproducten, zoals Itch Free, Summerspray en Hoof Care. Deze referenties dragen bij aan het complete welzijn van het paard door oplossingen te bieden voor huid, hoeven, vacht en seizoensgebonden irritaties.



Ferplast

Deze automatische kippendeur werkt op zonne-energie, maar er is ook een lithiumbatterij meegeleverd om een continue werking te garanderen. Het toestel is



via een app of handmatig te bedienen. Verder werden enkele nieuwe grote hamsterverblijven getoond.

Flamingo Pet Products

Het elektronisch zelfreinigend kattentoilet Atlas is geschikt voor katten ouder dan 6 maanden, die minstens 1,5 kg wegen. Het afval wordt opgevangen in een aparte bak met verwijderbare zak. Het kattentoilet, voorzien van een 4 liter-reservoir voor propere kattenbakvulling, is eenvoudig te bedienen via een knop of een app.



Grizo

Deze Belgische onderneming zette op de beursvloer in de kijker dat het ook kan fungeren als producent van vogelzaden onder private label. Grizo merkt een toegenomen vraag naar private label-referenties en kan perfect beantwoorden aan de behoeftes van de klant.



Group Depre

Het aanbod van Deli Nature werd uitgebreid met een hoogwaardig eivoer dat verrijkt is met honing. Het is afgestemd op de voedingsbehoeftes van verschillende vogelsoorten. De aangepaste structuur garandeert een perfecte opname. Onder het merk Voskes werden de gamma's 'Soups' en 'Creams' in de kijker geplaatst.



HobbyFirst

De focus lag hier op de rebranding van de kattenvoeding HobbyFirst Feline. De kleurrijke packaging valt op door de moderne look & feel en is voortaan hersluitbaar. De kattenvoeding is verkrijgbaar in zakken van 1,5 en 4 kg. Daarnaast vernamen we dat de



referenties van de HobbyFirst Feline Sensitive-lijn voortaan glutenvrij zijn.

Kinlys Group

Het nieuwe handop-fokvoer Universal Protein+ is geschikt voor alle vogelrassen. Door de fijne structuur lost het goed op, wat zorgt voor een optimale opneembaarheid. Kinlys Group voert trouwens een complete rebranding van het aanbod door en dit is het eerste product dat in de nieuwe look & feel wordt gelanceerd.



Laboratoire Francodex

Dit assortiment verzorgingsampules voor honden en katten werkt op basis van plantaardige ingrediënten. Het gamma is opgedeeld in 4 segmenten met elk een specifieke functie: vers-o-net (goede spijsvertering), zen&calm (rustig gedrag), peau&pelage (gezonde huid en vacht) en articulations (soepele werking gewrichten).



Laboratoire Frère

Deze Belgische onderneming produceert innovatieve, 100% natuurlijke supplementen voor honden, katten, duiven en vogels. Dit gebeurt onder private label of het eigen mark Doggywoogie. Het bedrijf gebruikt Biaminoë® als drager in al zijn formules. Het bestaat uit 99% dierlijk eiwit en voedt de cellen op een natuurlijke manier.



Laroy Group

Garden Bites Junior & Senior zijn 100% vegetarische en vegan snacks, speciaal ontwikkeld voor puppy's en senior honden. Met zoete aardappel als basis bieden ze een licht verteerbaar, vezelrijk en energierijk alternatief voor traditionele traktaties. Verder zagen we dat het Cooekoo-gamma gevoelig werd uitgebreid.



Moderna

De transportbox Aventro is geschikt voor kleine huisdieren tot 5 kg en valt op door de compacte vormgeving en het stijlvolle design. Deze innovatie is verkrijgbaar in de kleuren Copen Blue en Olive Green. Met strakke lijnen en een glanzende afwerking combineert Aventro elegantie met efficiëntie.



M-PETS

De M-PETS Poo Waste Bags zijn gemaakt van 100% gerecycled plastic. Elke doos bevat 60 sterke, lekvrije zakjes verdeeld over 4 rollen. Ze zijn verkrijgbaar in verschillende frisse geuren, zoals munt, lavendel, roos en citroen. Nog een leuke nieuwkomer was Perfect Care: een gamma shampoos met 8 unieke formules.



Nobby

Met 'wrapped chicken' werd een nieuw gamma collageensnacks geïntroduceerd. Ook nieuw was een toppingpoeder voor zowel honden als katten. Het kan op de voeding worden aangebracht, maar kan ook aan het drinkwater worden toegevoegd.



PetCo

WOW CAT presenteerde de nieuwe Soft Sticks, gemaakt zonder glycerine en toegevoegde suiker. De zachte traktaties zijn verkrijgbaar in de smaken: 'Kip', 'Rundvlees' en 'Met Zalm'. WOW DOG lanceerde met de Meat Bar een gezonde high-proteïnsnack voor honden, beschikbaar in de varianten 'Rundvlees', 'Kip' en 'Hert & Lam'.



Petsolutions

De Bon Appétit-collectie van Jack and Vanilla biedt kleurrijke, speelse eetaccessoires. De slow feeders met superstevige

zuignap helpen schrokken te voorkomen en zijn geschikt voor vaatwasser, diepvries en microgolf. Verder zagen we dat de populaire Playscent-collectie met de nieuwe Bungeeball een leuke uitbreiding kreeg.



Tijssen Goed voor Dieren

De Organic Fat Balls van Esve worden voortaan in een plasticvrije verpakking aangeboden. Onder het merk Natural Health werd dan weer een lijn complete, gevriesdroogde hondenvoeding voorgesteld.



Trixie

De ligmat Calida telt een warmtereflecterende insert, die gebruik maakt van de lichaamswarmte van de hond. De gunstig geprijsde mat is verder voorzien van een antislipbodem. De 'Friends on Tour'-reeks werd uitgebreid met o.a. een schaduwtent met een metalen frame. Voor katten werd een automatisch toilet met een app-functie voorgesteld.



VAFO Group

Brit Care introduceerde voor katten Raw Delights. Deze nieuwkomer combineert premiumbrokjes droogvoeding met stukjes gevriesdroogd rauw vlees. Voor honden pakte Brit Care dan weer uit met de lijn Mini Treats, functionele snacks speciaal voor mini-hondenrassen.



Vanrobaeys

Het ganse gamma van Bird Supreme werd in

de kijker geplaatst. Het omvat 4 segmenten, namelijk Garden Buffet (strooivoer voor buitenvogels), Excellent (een gamma specifiek voor kwekers), eivoeders en kleinverpakkingen. In laatstgenoemd segment worden binnenkort innovaties uitgebracht.



Visan

Er werd een winkelpresentatie getoond die op een beperkte ruimte de verschillende merken van de onderneming, namelijk Amanova, Harper & Bones en Trovet, mooi in de kijker plaatst. Deze opstelling werd reeds in een 100-tal Spaanse dierenpeciaalzaken geïntroduceerd.



Wellness Pet Core

Whimzees Soft is 35% zachter dan de standaardreferenties van Whimzees, waardoor deze glutenvrije, gebitsverzorgende snack makkelijker is om op te kauwen. Deze is dan ook ideaal voor de zachte kauwers of seniorhonden. Verkrijgbaar in 3 maten.



Zoo Med

Deze zomer komt SlitherSense op de markt. Dit systeem laat toe om de temperatuur en vochtigheid van een of verschillende terraria via smartphone, tablet of computer te monitoren, wanneer en waar de gebruiker wil. Het online dashboard geeft snel en duidelijk een overzicht van realtime data en alarmen.



Ontdek de meerwaarde van Ms. Poop, Playscent en Jack and Vanilla SPORT – EXPEDITION



Met Ms. Poop, Playscent en Jack and Vanilla SPORT – EXPEDITION biedt Petsolutions 3 hoogwaardige premiumcollecties, die ook op uw winkelvloer een duidelijke meerwaarde betekenen. Ontdek waarom deze bestsellers dé sleutel zijn tot extra verkoop en tevreden klanten. Mis deze kans niet om uw aanbod te verrijken!



MS. POOP: DE PLANTAARDIGE REVOLUTIE IN KATTENBAKVULLING

In een wereld waar duurzaamheid en gebruiksgemak centraal staan, biedt Ms. Poop Vegetal Clumping Cat Litter de perfecte combinatie van ecologie en prestatie. Ideaal voor milieubewuste klanten én veel-eisende kattenliefhebbers. De referenties van Ms. Poop zijn verkrijgbaar in zakken van 6 en 20 liter, waardoor er voor elk huishouden een passende oplossing is.

Waarom kiezen voor Ms. Poop?

- **Plantaardig**
Gemaakt van natuurlijke, hernieuwbare bronnen. Veilig voor kat, mens en milieu.
- **Sterk klonterend**
Vormt snel stevige klonten en maakt het schoonmaken van de kattenbak eenvoudiger.
- **Geurcontrole**
Neutraliseert vieze geurtjes langdurig en effectief.
- **Thuis composteerbaar**
Na gebruik geschikt voor de composthoop, voor een circulaire levensstijl.
- **Doorspoelbaar**
Kleine hoeveelheden kunnen veilig worden doorgespoeld in het toilet.
- **Absorberend vermogen: 256,5%**
Zuinig in gebruik, houdt vocht doeltreffend vast.



PLAYSCENT: TOYS 4 SENSES

Voor langer, intenser én zintuiglijker spelen presenteert Petsolutions de Playscent-collectie van Jack and Vanilla. Deze brengt spel tot leven met speeltjes, die 4 zintuigen stimuleren en zo elke hond een onweerstaanbare ervaring bieden. Laat honden bijten, trekken, apporteren of gewoon genieten... met Playscent worden speeltjes pure beleving.

4 zintuigen, 1 speelbeleving

- **Smaak**
Met bacon-, rund- of kippenmaak.
- **Geur**
Aroma's prikkelen het instinct.

• Zicht

Felle kleuren voor de herkenbaarheid, ook op afstand.

• Gevoel

Combinatie van touw en rubber voor afwisselend kauwplezier.

Waarom Playscent?

- Stimuleert langdurig spel.
- Bewezen aantrekkingskracht.
- Fysieke én mentale verrijking.
- Voor puppy's en volwassen honden.
- Verkrijgbaar in diverse vormen en maten.



JACK AND VANILLA SPORT – EXPEDITION

Voor kleine én grote expedities op vier poten presenteert Petsolutions deze unieke outdoor-collectie. Of je klant nu een trektocht plant of dagelijks comfort zoekt: de EXPEDITION-collectie biedt alles voor een veilige, comfortabele en stijlvolle wandeling. Verkrijgbaar in de kleuren blauw, kaki, rood, zwart en roze; voor elke stijl is er dus een match. Met Jack and Vanilla SPORT – EXPEDITION is jouw klant klaar voor elk avontuur.



Waarom kiezen voor EXPEDITION?

- **Lichtgewicht**
Volgt elke beweging moeiteloos.
- **Reflecterend**
Voor zichtbaarheid in het donker.
- **Comfortabel**
Ergonomische, zachte afwerking.
- **Stevig**
Duurzaam, wasbaar en bestand tegen modderavonturen.



Volledige outdooruitrusting:

- Harnassen, lijnen en halsbanden in diverse maten & kleuren.
- PU-lijnen: waterresistent en ideaal voor zwemmers.
- Rug- en fietskarren voor langere uitstappen.

Voor meer info neem contact op met
Petsolutions
info@petsolutions.be
Tel.: +32 (0)3 4802993
www.petsolutions.be

ONTDEK ONZE WEBSHOP MET
MAANDELIJKSE PROMOTIES!

www.asp-pets.be

Schesir: nieuwe look, nóg betere voeding!

Schesir onderging een ware transformatie: 80% van het assortiment is vernieuwd tot een *Complete & Balanced* gamma met meer voedingswaarde. Dankzij de opgefriste, moderne verpakking en verbeterde samenstellingen speelt Schesir in op de behoeften van katten en hun baasjes. De voeding bevat alleen natuurlijke ingrediënten (zoals tonijn en zonnebloemolie) en is rijk aan vetten en omega's.



Jouw partner voor:

- ✓ assortiment op maat van kwalitatieve voeding & duurzame accessoires
- ✓ overtuigende verkooptips
- ✓ advies over de nieuwste tendensen
- ✓ 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

Kort nieuws over Dibevo-Vakbeurs, ANIDO en PATS

Dibevo-Vakbeurs 2025: 'Make me smile'

In een tijd waarin ondernemers in de huisdierenbranche geconfronteerd worden met krimpende marges, toenemende concurrentie en veranderend consumentengedrag, kiest de Dibevo-Vakbeurs 2025 voor een opvallend andere koers. Onder het motto 'Make me smile' draait de beurs om optimisme, inspiratie en nieuwe kansen. Op 28 en 29 september verandert de Evenementenhal in Gorinchem in een ontmoetingsplek waar kwaliteit, innovatie en een goede sfeer centraal staan. Met ruim 14.500 m² beursvloer is de editie van 2025 ruim 30% groter dan die van 2023. Toch blijft de opzet overzichtelijk en persoonlijk. Naast bekende merken krijgen ook jonge bedrijven en nieuwe namen nadrukkelijk de ruimte. Speciaal voor starters is er de StartUp Spot: een paviljoen voor bedrijven die na 1 januari 2024 zijn opgericht. De organisatie verwacht dat de mix van gevestigde namen en innovatieve nieuwkomers zal zorgen voor verrassende productcombinaties en waardevolle ontmoetingen. Retailers zijn immers steeds vaker op zoek naar producten waarmee ze zich kunnen onderscheiden in een competitieve markt. Met bijna 90% van de beschikbare beursvloer al ingevuld, zijn er nog enkele plekken beschikbaar voor bedrijven die zich willen presenteren. Geïnteresseerde bedrijven kunnen zich inschrijven voor de laatste beschikbare plekken via www.dibevovakbeurs.nl.



Plants, Velda en Zoo Med Laboratories. De Aquatics Zone beschikt ook opnieuw over een eigen New Product Showcase en bijhorende Awards, die zullen worden beoordeeld door branche-experts en detaillisten in de volgende 3 categorieën: Indoor, Outdoor en Reptiel.

Succesvolle start ANIDO 2026

Editie 2026 van de vakbeurs ANIDO, hét platform voor de petcareindustrie in de Benelux en Noord-Frankrijk, is veelbelovend van start gegaan. Ruim 7 maanden voor de start van het event hebben al meer dan 100 toonaangevende bedrijven hun deelname bevestigd en is de volledige beursoppervlak ingenomen. De exposantenlijst voor 2026 omvat niet enkel gevestigde waarden, zoals Flamingo Pet Products, Grizo, Laroy Group, Trixie, Vadigran en Versele-Laga, maar ook diverse terugkerende ondernemingen, waaronder

PATS: Aquatics Zone breidt uit

Na het succesvolle debuut in 2024 wordt de Aquatics Zone op PATS (The Pet & Aquatics Trade Show) groter en beter dan ooit. PATS 2025 vindt plaats van zondag 28 tot en met dinsdag 30 september op een nieuwe locatie, namelijk Hal 1 van NEC Birmingham (VK). Het event brengt meer dan 400 merken



samen. Diverse topleveranciers uit het Verenigd Koninkrijk en het buitenland bevestigden reeds hun deelname aan de Aquatics Zone, waaronder ALF, Anglo Aquatic Plant, Aquadip, Aquafleur/Colombo/Superfish, Aqualogy, Aquatlantis, Bermuda/Certikin, Cloverleaf, Gioia Shrimp, J&K Aquatics, Monkfield Reptile, Norwood Aquarium, NT Labs, [okpet.co.uk/Fish Systems](http://okpet.co.uk/), Peregrine Livefoods, PondXpert, sera Group, Tropica Aquarium



Malanico, Warmako en Johnson Petfoods. De organisatie zal een wachtlijst aanleggen voor bedrijven die nog interesse tonen (deze kunnen een mail sturen naar sales.anido@xpogroup.com). De organisatie van ANIDO 2026 bekijkt een mogelijke uitbreiding van de beursvloer.

Supreme Petfoods, uw betrouwbare partner in de knaagdierenmarkt

Toonaangevend qua duurzaamheid, specialisatie en ondersteuning

Nu bewuste consumptie de petretail steeds meer kenmerkt, positioneert Supreme Petfoods zich als een betrouwbare partner voor retailers, die streven naar duurzaamheid, innovatie en ethische topkwaliteit in de categorie knaagdieren. Met meer dan 30 jaar expertise biedt Supreme niet alleen hoogwaardige voeding, maar ook een partnership, gebaseerd op gedeelde waarden en bewezen succes!

Een groene toekomst voor knaagdieren en retailers

Duurzaamheid zit verweven in elk aspect van Supreme Petfoods' bedrijfsvoering. Meer dan 95% van de verpakkingen is al recycleerbaar en er wordt hard gewerkt om 100% te behalen. Deze benadering biedt dan ook een direct antwoord op de groeiende groep huisdiereigenaren, die op zoek is naar ecologisch verantwoorde keuzes. Supreme vervaardigt de producten voor konijnen en cavia's in gespecialiseerde vegetarische productiefaciliteiten, een zeldzame garantie die voldoet aan de stijgende verwachtingen rondom ethiek, zuiverheid en dierspecifieke voeding. Door de Supreme Petfoods- merken aan te bieden, kiezen retailers voor een vooruitstrevend bedrijf waarvan de duurzaamheidsambities niet alleen lovenswaardig, maar ook commercieel aantrekkelijk zijn. Dit vormt een duidelijke meerwaarde in een steeds groener denkende markt.

Innovatie die de verkoop stimuleert

Supreme blijft toonaangevend qua innovatie, waardoor retailers altijd een voorsprong hebben. De recente lancering van het assortiment Science Selective Care-supplementen voegt extra waarde toe aan deze snelgroeiende categorie. Deze functionele snacks ondersteunen de spijsvertering, de urinewegen, de huidgezondheid én de immuniteit. Bovendien helpt deze innovatie – naast de basisvoeding – eigenaren om het welzijn van hun huisdier te verbeteren, wat perfect aansluit op de humaniseringstrend die de groei in de huisdierenmarkt vooruit stuwt. Deze herbivore producten zijn vezelrijk, vrij van toegevoegde suikers en geformuleerd volgens vaste recepten, waardoor ze voldoen aan de verwachtingen van kritische eigenaren.

Onderscheidende marketingondersteuning

Naast innovatieve producten biedt Supreme ook krachtige en consistente marketingondersteuning om de verkoop en klantbetrokkenheid te bevorderen. De recente Scan, Enter, Win-campagne op de verpakking trok duizenden deelnemers, wat resulteerde in extra merkinteractie voor zowel Science Selective als Tiny Friends Farm. Met aantrekkelijke prijzen en een eenvoudig QR-code-invoermechanisme wekte deze actie veel interesse en loyaliteit op bij consumenten.

Daarnaast biedt Supreme retailers een doorlopende promotiekalender, opvallend POS-materiaal voor in de winkel, gratis samples en educatieve content voor het winkelpersoneel, die het klantvertrouwen en de verkoopkansen vergroten. Het marketingteam van Supreme staat altijd klaar om samen met de retailpartners het maximale uit het winkelpunt te halen.

Gemaakt met integriteit, gesteund door expertise

Supreme produceert al zijn herbivore recepten in eigen huis, in faciliteiten die volledig zijn gewijd aan een vegetarische productie. Dit garandeert volledige controle over kwaliteit en consistentie en geeft vertrouwen in een dierspecifieke voedingsaanpak, een benadering die het vertrouwen wint van zowel dierenartsen als huisdierliefhebbers. De gamma's van Science Selective en Tiny Friends Farm vallen onder het eigen Supreme-merk en weerspiegelen de toewijding aan deskundige, betrouwbare en zorgzame voeding voor knaagdieren.

Partnership met een missie

Door voor Supreme te kiezen, investeren retailers niet alleen in producten: ze worden onderdeel van een missiegedreven beweging om de gezondheid, het geluk en de duurzame verzorging van knaagdieren naar een hoger niveau te tillen. Dankzij de mix van een verantwoorde productie, baan brekende innovatie en oprechte betrokkenheid bij dierenwelzijn is Supreme Petfoods een partner die zijn beloften waarmaakt... én die uw winkel helpt floreren!

Meer weten of verdeler worden?
Bezoek www.supremepetfoods.com of mail naar info@supremepetfoods.nl.





Doc. Supreme Petfoods

Natuurlijkheid en duurzaamheid zijn de nieuwe standaard in het aanbod voor konijnen

De coronapandemie zorgde voor een duidelijke toename in de populariteit van konijnen als huisdier. Hoewel de situatie zich inmiddels enigszins heeft genormaliseerd, blijft de trend zichtbaar: steeds meer consumenten zien konijnen als volwaardige gezinsleden. Dit biedt uiteraard kansen voor dierenspecialisten en tuincentra. Door een breed en kwalitatief productaanbod te combineren met deskundig advies, kunt u een mooie verkoop realiseren. In dit artikel duiken we dieper in de recente ontwikkelingen binnen de diverse productgroepen voor konijnen en belichten we hoe een succesvolle verkoop kan worden gerealiseerd.

Voeding

Konijnen zijn strikte herbivoren en hebben nood aan een vezelrijke voeding om een gezonde spijsvertering en het natuurlijk afslijten van de voortdurend groeiende tanden te garanderen. Daarom is het cruciaal dat konijnen in de eerste plaats constant toegang hebben tot kwalitatief hooi. Daarnaast is het essentieel dat verse groenten en fruit een vast onderdeel van hun dieet vormen. Tot slot is het belangrijk dat eigenaars hun dieren vezelrijke pellets geven, zodat ze alle noodzakelijke vitamines en mineralen binnenkrijgen voor een optimale gezondheid. Adviseer de klant wel om steeds de aanbevolen hoeveelheden op de verpakking te volgen.

Binnen de productcategorie konijnenvoeding constateren we dat fabrikanten en leveranciers duidelijk de kaart trekken van natuurlijke ingrediënten. Dit zorgt er eveneens voor dat toegevoegde suikers zoveel mogelijk worden vermeden. Daarnaast merken we een duidelijk trend naar leeftijdsspecifieke voeding: jonge konijnen hebben bijvoorbeeld meer energie en eiwitten nodig voor hun groei, terwijl oudere konijnen – die vaak minder actief zijn – baat hebben bij minder calorieën en meer vezels. Tevens hebben zij ook minder nood aan calcium. Seniorekonijnen ondervinden immers vaak last van gewrichts- en



Doc. Laroy Group

tandproblemen, waardoor specifieke voeding voor hen daar meer op inspeelt.

We stellen ook vast dat fabrikanten en leveranciers voor hun voeding – maar hetzelfde geldt voor alle hieronder vermelde productcategorieën – meer en meer naar milieuvriendelijke en recycleerbare verpakkingen grijpen. Die drang naar duurzaamheid zorgt ook voor een groeiend gebruik van lokale ingrediënten. Transparantie is tegenwoordig eveneens een prominent aandachtspunt. Zo wordt er op de verpakking - en op de website



Doc. Beeztees



Doc. HobbyFirst

van de verschillende merken - duidelijk gecommuniceerd over de herkomst van de ingrediënten en de precieze samenstelling en voedingswaarde van de recepturen.

Snacks

De verkoop van snacks voor konijnen zit duidelijk in de lift. Deze groei wordt gedreven door de humaniseringstrend, waarbij ook konijnen steeds vaker als volwaardige gezinsleden worden gezien en daardoor meer verwend worden. Daarnaast speelt de toenemende bewustwording van het belang van variatie en de creatie van een sterke band tussen de eigenaar en zijn/haar huisdier een rol. Informeer de klant wel over het juiste gebruik van snacks. Benadruk dat overmatig snacken niet goed is voor konijnen en dat zeker suikerrijke snacks tot darmklachten kunnen leiden.

Binnen het snacksegment noteren we dat natuurlijke snacks, die bijvoorbeeld gedroogd(e) groenten/fruit, kruiden en/of hooi bevatten, tegenwoordig erg goed scoren. Deze spelen niet alleen in op het natuurlijke foeragegedrag van konijnen, maar bieden de dieren ook plezier. Daarnaast winnen functionele snacks terrein. Deze beloningen met toegevoegde vitamines, extra vezels of ingrediënten bieden een antwoord op specifieke gezondheidsbehoeftes. Zo ondersteunen ze bijvoorbeeld de tandhygiëne of de algemene immuniteit. Andere referenties bevorderen dan weer de goede werking van de spijsvertering, de urinewegen, de gewrichten en dergelijke. Tenslotte worden verrijkende snacks, die het konijn mentaal stimuleren, steeds populairder. De verwachting is dat het voornaamste groeipotentieel ook de komende jaren bij deze natuurlijke, functionele en verrijkende snacks zit.

Huisvesting

Bij de aanschaf van een konijnenverblijf moet de klant zeker letten op de grootte en de hoogte. Konijnen hebben immers veel bewegingsruimte nodig. Verder zijn een goede luchtcirculatie, onderhoudsvriendelijkheid, comfort en veiligheid van belang. Bij outdoorverblijven is een effectieve isolatie dan weer een



Doc. Flamingo Pet Products



Doc. Ferplast

aandachtspunt, zodat de dieren beschermd zijn tegen koude en hitte. Bij indoorverblijven speelt het design dan weer een belangrijke rol in de aankoopbeslissing: de kleur en de vormgeving moeten aansluiten bij het interieur. Geef ook aan dat de consument voldoende schuilplaatsen in het verblijf moet voorzien. Konijnen zijn stressgevoelige dieren en verstoppen zich van nature snel. Hoe meer schuilplekken ze hebben, hoe veiliger ze zich voelen en hoe sneller ze tevoorschijn zullen komen.

Fabrikanten en leveranciers geven aan dat grote verblijven een opmars kennen. Verder zien we een groeiende vraag naar verblijven uit milieuvriendelijke en gerecycleerde materialen. Tegenwoordig kiezen veel consumenten voor een modulair verblijf, dat ze op termijn kunnen uitbreiden volgens hun behoeftes. Over waar het grootste groeipotentieel schuilt, lopen de meningen uiteen: sommigen zien dit bij indoorverblijven omdat deze meer aansluiten bij de humanisering van het huisdier en de beperktere tuinen, terwijl anderen juist meer geloven in de kansen van outdoorverblijven.



Doc. Kinlys Group

Bedding

In eerste instantie moet kwalitatieve bedding een hoog absorptievermogen hebben en een goede geurcontrole garanderen. Verder is het belangrijk dat de bodem stofvrij is, anders kan ze leiden tot niezen, oogirritatie en ademhalingsproblemen. Verder moet de bodem veilig zijn, zodat er zich geen problemen voordoen bij inname. Tot slot moet de bedding comfortabel aanvoelen, zeker bij indoorkonijnen of rassen zonder voetzoolbeharig.



Doc. Jopack

Het aanbod is tegenwoordig uitgebreid en gevarieerd. We zetten de voornaamste beddingmaterialen en hun

eigenschappen even op een rij:

- **Stro:** Wordt vaak als bovenlaag gebruikt. Werkt isolerend, maar is weinig absorberend. Gunstig prijskaartje.
- **Houtvezel of -zaagsel:** Goed absorptievermogen en geurmaskerend. Vaak stoffig. Gunstig geprijsd. Niet ideaal voor indoorgebruik. Konijnen kunnen er niet echt op knagen.
- **Beuken- en epsensnippers:** Natuurproduct met een grovere structuur. Minder tot geen stof.
- **Hennepvezel:** Zachte structuur. Hoge absorptiegraad. Stofarm. Composteerbaar.
- **Papiervezel (geperst of vlokken):** Zachte structuur. Goed absorberend. Heel stofvrij. Erg geschikt als extra toplaag en voor indoorgebruik. Duurder qua aankoop. Kan soms lijmresten bevatten.

SCIENCE
Selective™

Ondersteunt de gezondheid en het welzijn van konijnen en knaagdieren



Maak kennis met de nieuwe New Selective Care-supplementen

Dankzij onze expertise op het gebied van konijnen- en knaagdierenvoeding begrijpen wij de unieke gezondheidsbehoeften van konijnen, cavia's en chinchilla's. Dit nieuwe assortiment functionele snacks is ontworpen om veelvoorkomende gezondheidsproblemen aan te pakken. Tevens biedt het assortiment uw klanten een eenvoudige oplossing om het welzijn van hun huisdieren te verbeteren.



supremepetfoods.com



LATEN WE VERBINDEN
@SUPREMEPETFOODS

TRIXIE

Knaagplezier!

Een op het dier afgestemde bezigheid en een mentale uitdaging bieden de nieuwe **Foodstations** voor cavia's en konijnen. Ideaal voor het creëren van een diervriendelijke omgeving.

De voering van onbehandeld hout presenteert snoepjes aan een spies.

62824



62823

Van groenten en bladeren voorzien zorgt de draaibare voercarrousel van onbehandeld hout voor afwisseling en beweging bij het eten.

www.trixie.de

De hooiruif van hout kan optimaal voor de groepshuisvesting ingezet worden. Met deksel.



611951

- **Katoen:** Zachte structuur. Goed absorptievermogen. Biologisch afbreekbaar. Wordt vaak gemengd met andere materialen.
- **Maïskorrels of -granulaat:** Heel goede absorptie en geurcontrole. Hardere structuur.
- **Vlas:** Duurzaam en materiaal met goede absorptievermogen en geeft warmte af. Erg stofarm.

We stellen vast dat duurzame en natuurlijke beddingmaterialen aan populariteit winnen. Daarnaast gaan meer en meer eigenaars op zoek naar stofarme oplossingen, zeker wanneer ze zelf last hebben van allergieën of hun dieren problemen hebben aan hun luchtwegen. Ook voor indoorgebruik zijn deze referenties erg geliefd. Verder opteren klanten steeds vaker voor premiumreferenties en multifunctionele beddings. Bij stro merken bepaalde producenten dat de consument voor grotere verpakkingen opteert, omwille van de prijs per kg-ratio. Anderzijds geven sommige spelers aan dat in het algemeen de klant meer kiest voor kleinere, hersluitbare en recycleerbare beddingverpakkingen.

Verzorging

Steeds meer konijneneigenaren besteden aandacht aan het algemeen welzijn en de gezondheid van hun dieren. Als dierspecialzaak of tuincentrum kun je hierop inspelen door een breed assortiment verzorgingsproducten aan te bieden. Veel eigenaren realiseren zich niet dat konijnen last kunnen krijgen van vlooiën, teken en andere parasieten. Een aanbod van anti-parasitaire verzorgingsproducten mag niet ontbreken. Ook hier zien we een groeiende vraag naar referenties op basis van natuurlijke ingrediënten. Een schap met borstels mag zeker niet ontbreken op de winkelvloer. Regelmatig borstelen zorgt niet alleen voor een gezonde vacht en huid, maar helpt tevens om verstopping van de darmen door haarballen te voorkomen. Konijnen likken immers graag aan hun vacht. Ook het aanbieden van nagelscharen is commercieel interessant. De nagels van konijnen worden snel (te) lang en moeten regelmatig bijgeknipt worden. Oorreinigingsproducten hebben eveneens hun plaats in het schap.

Een proper en net konijnenverblijf voorkomt veel gezondheidsproblemen, vergeet dus niet om reinigingsproducten te presenteren. Tot slot vormen supplementen en stressreducerende producten een interessante toevoeging aan het assortiment. Het is trouwens van cruciaal belang dat uw personeel bij signalen van (ernstige) gezondheidsproblemen de klant altijd doorverwijst naar een dierenarts.



Doc. Beaphar

Speelgoed

Deze productcategorie mag eveneens niet ontbreken in het aanbod voor konijnen. Speeltjes stimuleren het natuurlijk gedrag en zetten de dieren aan tot beweging, wat de fysieke gezondheid bevordert. Daarnaast helpen ze om de tanden af te slijten en stimuleren ze het mentale welzijn. Een basisassortiment moet o.a. knaag speelgoed, speeltunnels, schuilplaatsen, interactieve (denk)speeltjes, graaf- en snuffelmatten en speelballen omvatten. Raad de consument aan om bij de aankoop voor diversiteit te kiezen, zodat het dier



Doc. Gebr. de Boon

gestimuleerd blijft. We noteren dat konijnenspeelgoed steeds meer uit natuurlijke materialen wordt vervaardigd. Deze blinken uit qua veiligheid en duurzaamheid. Dhz-kits waarbij de eigenaars zelf speelgoed kunnen knutselen, kennen een opmars. Om zich te onderscheiden van andere verkoopkanalen, is het belangrijk dat dierspecialzaken en tuincentra inzetten op advies en beleving. Een workshop rond konijnenspeelgoed kan helpen om het nut ervan te tonen.

Levende have

De verkoop van konijnen in dierspecialzaken en tuincentra staat de laatste jaren onder druk, voornamelijk door negatieve publiciteit van dierenrechtenorganisaties en strengere overheidsregulering. Nochtans biedt de aanwezigheid

van levende dieren op de winkelvloer een aanzienlijke meerwaarde. In de eerste plaats bevordert de aanwezigheid van konijnen de winkelbeleving. Verblijven met levende have blijven een trekpleister voor jong en oud tijdens het winkelen. Tevens stelt het de verkooppunten in staat om hun expertise en hun hart voor dieren te benadrukken. Hierdoor leren klanten hoe ze hun konijnen moeten voeden, huisvesten, verzorgen, enzovoort. Zo worden ze geïnspireerd en doen ze kennis op. Daarnaast is het een ideale manier om aantrekkelijke speelgoedjes of kwalitatieve bodembedekking in de praktijk te tonen en hen in de richting van de beste keuzes te sturen.

Winkels die konijnen op de winkelvloer huisvesten, houden er best wel rekening mee dat het groepsdieren zijn. Het is dan ook sterk aangewezen om ze in groepjes van minstens 2 te houden om hun welzijn te garanderen. Wijs het cliënteel er verder op dat het oppakken en knuffelen voor veel konijnen erg stressvol is en dus ten eerste af te raden is. Adviseer de klant ook om voldoende ruimte en een schuilplaats voor konijnen te voorzien.



Doc. Passion for Animals

NIEUW!



ONS ASSORTIMENT VOOR HONDEN EN KATTEN



Onze knapperige no-nonsense diervoeding is betaalbaar en écht lekker. Ze zit boordevol essentiële vitamines en mineralen, waar zelfs de meest kieskeurige huisdieren hun pootjes bij aflikken.

- Een overzichtelijk gamma
- Zes gevarieerde producten
- Ook voor kittens en puppy's
- Stijlvolle en ecologische verpakking
- Hond: 4-12 KG
- Kat: 3-7 KG

Benieuwd naar onze nieuwe voeding? Bestel snel via bestellingen@katoos.be en profiteer van onze lanceringskorting.

www.katoos.be

Kinlys
passion

BENELUX

Same quality, new look!



Ons all season foodconcept kreeg een nieuw hip Kinlys-hart jasje! Ons foodconcept is ook uitbreidbaar met onze "Kinlys-hart all season accessoires".
Vraag ernaar bij uw vertegenwoordiger!

KINLYS GROUP
B2B webshop: www.kinlys.com

Chewies >> NOT ONLY FOR CRAZY DOGS! <<

100% natuurlijke kauwsnacks:

- Compleet aanbod: van Salametti tot kauwsnack
- Kwaliteit die baasjes waarderen
- Bestsellers zoals hondensigaren en hertengeweien



Benieuwd naar het aanbod?
verkoop@malanico.nl
+31 (0)529 431 223



FISHERMAN'S Series
RIVERWOOD
PREMIUM ARTISANAL FISH PRODUCTS

- ✓ 100% Natuurlijk
- ✓ Hypoallergeen
- ✓ Ambachtelijk gedroogd
- ✓ Heerlijke smaak



RIVERWOOD FISHERMAN'S SERIES - Gezond én onweerstaanbaar
Kijk voor meer informatie op www.riverwoodpetfood.com

@atlasdeshepsky

Focus ligt op natuurlijkheid, functionaliteit en duurzaamheid bij kauwsnacks voor honden



Johnson Petfoods
Doc. teckel_bjnsen

De markt van hondenkauwsnacks kent een sterke groei. Die forse verkooptoeename vond zijn oorsprong in de coronaperiode en houdt nog steeds aan, weliswaar in een beperkte mate. Dit succes is grotendeels te danken aan de humanisering van huisdieren, waardoor eigenaren bewuster omgaan met de gezondheid en het welzijn van hun hond. Dit heeft er ook toe geleid dat kauwsnacks van pure traktatie zijn geëvolueerd naar een functioneel product. Consumenten zijn bovendien bereid meer te betalen voor kwalitatieve kauwsnacks, wat de vraag verder aanwakkert. Fabrikanten en leveranciers spelen hierop in door te focussen op natuurlijkheid, functionaliteit en duurzaamheid. Om optimaal te kunnen inspelen op deze succesvolle productcategorie is het voor dierenspecialisten en tuincentra aangewezen om de nadruk te leggen op (persoonlijk) advies, winkelbeleving en een gestructureerde winkelpresentatie.

Wind in de zeilen

De verkoop van kauwsnacks voor honden is sinds de coronaperiode significant gestegen. Hoewel de groei de afgelopen twee jaar wat is afgevlakt, blijft deze productcategorie opmerkelijke stijgingen vertonen. Deze aanhoudende groei is voornamelijk te danken aan de humanisering van huisdieren, waardoor eigenaren steeds bewuster omgaan met de gezondheid en het welzijn van hun hond. Kauwsnacks worden niet langer uitsluitend gezien als een traktatie of beloning. Ze worden nu erkend als een essentieel product dat

bijdraagt aan de algehele gezondheid en het welzijn van honden, zoals gebitsverzorging, stressvermindering en mentale stimulatie. Deze verschuiving in perceptie, namelijk van een pure beloning naar meer een functioneel product, leidt tot een premiumisering van deze productcategorie en stuwt de toenemende vraag naar kwalitatieve kauwsnacks. Consumenten zijn dan ook steeds vaker bereid om meer te betalen voor kwalitatief hoogwaardige kauwsnacks.



Doc. PetCo



Doc. Imbu



Doc. Beeztees



Doc. Diervoeding Tak

CANIS PURUS[®]

NATURAL DOG FOOD

- KOUDGEPERSTE COMPLETE VOEDING
- GESTOOMDE COMPLETE VOEDING
- NATUURLIJKE SNACKS
- SUPPLEMENTEN



Canis Purus verdeler worden?

Heeft u interesse om Canis Purus producten toe te voegen aan uw assortiment?
Wij bieden momenteel zeer interessante opstartvoorwaarden voor nieuwe verkooppunten.
Voor meer informatie: dealer@canispurus.be of +32 479 692 721

 MY DOG IS NOT A PET, MY DOG IS FAMILY 

boomy



Veggie Chews[™]

Vegan kauwartikelen



Vegan en glutenvrije snacks die
de mondhygiëne ondersteunen

Verkrijgbaar in 7 varianten, elk
met verschillende formaten

Word verdeler:
www.muva.be





Doc. Canis Purus



Doc. Muva



Doc. Laroy Group

De complementariteit van bulk en voorverpakt

Of het grootste groeipotentieel nu bij de voorverpakte kauwsnacks of eerder bij die in bulk schuilt, daar lopen de meningen onder de verschillende spelers over uiteen. Toch staat vast dat beide segmenten hun plek in het schap hebben en elk hun eigen voordelen inhouden. Elke winkel moet dus zorgvuldig de specifieke behoeften van het cliënteel analyseren – aan de hand van verkoopcijfers en feedback van de klanten – en daarop het aanbod afstemmen. Voorverpakte kauwsnacks voldoen aan de wensen van consumenten die gemak en hygiëne hoog in het vaandel dragen. Ze hebben doorgaans een langere houdbaarheid en geven de klant meer duidelijkheid over de samenstelling en herkomst van de ingrediënten. Bovendien zijn ze interessant voor verkooppunten dankzij de vaak hogere marges. Kauwsnacks in bulk zijn dan weer erg populair bij klanten die graag variëren of hun hond iets nieuws willen laten proeven. Ook prijsbewuste hondeneigenaren kiezen vaak voor bulk, aangezien deze gemiddeld voordeliger zijn. Voor milieubewuste consumenten zijn bulkopties aantrekkelijker omdat ze helpen plastic afval te verminderen. Voor dierenpeciaalzaken en tuincentra hebben kauwsnacks in bulk als troef dat ze ideaal zijn om beleving op de winkelvloer te creëren. Veel leveranciers bieden immers aantrekkelijke presentatiemeubels die direct de aandacht van de klant trekken en de verkoop ondersteunen.

Verkoop boosten via 3 pijlers

Tuincentra en dierenpeciaalzaken kunnen de verkoop van kauwsnacks voor honden stimuleren door in te zetten op **advies**, **beleving** en een **overzichtelijke winkelpresentatie**. Door te focussen op deze 3 aspecten is het ook mogelijk om zich te onderscheiden van andere verkoopkanalen, waar prijs en gemak primeren.

In de eerste plaats is het adviseren van de consument cruciaal. Het huidige aanbod kauwsnacks is zo uitgebreid en gevarieerd dat hondeneigenaren vaak niet weten welke snack ze moeten kiezen of twijfelen of deze wel specifiek aansluit bij de behoeften van hun hond. Investeer daarom in een goed opgeleid verkoopteam dat deskundige uitleg verstrekt over de voordelen van de diverse soorten kauwsnacks: welk effect hebben ze op het vlak van tandverzorging, mentale stimulatie, stressreductie, enzovoort en waarom is dat zo. Voorzie ook informatieborden en/of schapkaarten, die de klant informeren over de functie en de eigenschappen van de kauwsnack in kwestie, de samenstelling, de herkomst van de ingrediënten en dergelijke. Zeker bij kauwsnacks vormt dit een toegevoegde waarde en vergroot dit bovendien het vertrouwen.

Daarnaast bevordert beleving de rotatie van kauwsnacks. Kies voor een aantrekkelijke en inspirerende presentatie, die de verschillende soorten duidelijk onder de

aandacht brengt. Op die manier wordt de klant extra geprikkeld om nieuwigheden te ontdekken of zich te laten verleiden tot een impulsaankoop. Zoals reeds aangegeven bieden de leveranciers heel wat selfservicemeubels en POS-materiaal om de verkoop te ondersteunen. Denk eraan om bijvoorbeeld een proeverij uit te werken, zodat de hond en het baasje meteen op de winkelvloer overtuigd worden. Het uitwerken van speciale promoties werpt uiteraard ook zijn vruchten af. Second placements, waarbij er bijvoorbeeld een display, een mand of een houten bak met kauwsnacktoppers in de buurt van de kassa worden geplaatst, zijn eveneens erg effectief om extra omzet te genereren. Speel tevens in op seizoensmomenten. Tegenwoordig bieden fabrikanten en leveranciers speciale collecties kauwsnacks aan, die bijvoorbeeld inspelen op kerst of valentijn. Door deze in de kijker te plaatsen, is supplementaire verkoop ongetwijfeld gegarandeerd.

De presentatie van kauwsnacks moet niet enkel een aangename winkelbeleving opwekken, ze moet vooral ook overzichtelijk zijn.



Doc. Gebr. de Boon



Doc. Flamingo Pet Products



Doc. Ferplast

Het aanbod is zodanig uitgebreid: gedroogde kauwsnacks, plantaardige referenties, donuts, yaksnacks, geweien en noem maar op, die bovendien nog eens in verschillende vormen, formaten en smaken worden gepresenteerd. Daarom is het cruciaal dat de klant snel en eenvoudig de gewenste referentie terugvindt. Een duidelijk gestructureerde schapindeling helpt hierbij. Dit kan zijn op basis van smaak (kip, rund, vis, varken,...), functie (belonen, stressreductie, tandverzorging, hypoallergeen, enz), formaat of andere criteria, het belangrijkste is dat de gekozen aanpak de keuze voor de consument vergemakkelijkt.

Meer dan een lekkernij of beloning

De jongste jaren is de markt van hondenkauwsnacks sterk geëvolueerd. Consumenten zoeken steeds vaker naar producten die een duidelijke meerwaarde hebben. We stellen dan ook vast dat de fabrikanten en leveranciers voornamelijk focussen op **natuurlijkheid, functionaliteit en duurzaamheid**.

Natuurlijke kauwsnacks waren altijd al populair, maar we merken dat er op dat vlak steeds verder doorontwikkeld wordt. Zo is er een grote vraag naar kauwsnacks op basis van natuurlijke ingrediënten en zonder kunstmatige toevoegingen. Ook wordt er vaak gekozen voor één duidelijke eiwitbron. Daarnaast groeit de populariteit hypoallergene en glutenvrije referenties en zien we dat calorie- en suikerarme kauwsnacks eveneens terrein winnen.

Een andere opvallende evolutie is de ontwikkeling van kauwsnacks met specifieke gezondheidsvoordelen. Producten die de tandhygiëne ondersteunen zijn daar het bekendste voorbeeld van en kennen we al een tijd. Door hun structuur en vorm gaan deze snacks de aanmaak van tandsteen en -plak tegen en zorgen ze voor gezond tandvlees. Daarnaast zien we de opmars van andere functionele snacks. Zo zijn er bijvoorbeeld de collageensnacks die inzetten op een soepele werking van de gewrichten en een gezonde vacht en huid bevorderen. Andere referenties dragen dan weer bij tot de algemene gezondheid en een goede spijsvertering.

Producenten en leveranciers trekken eveneens de kaart van duurzaamheid en ecologie. Veel grondstoffen zijn reststromen van andere productieprocessen en worden gebruikt om verspilling tegen te gaan. Daarnaast constateren we dat heel wat kauwsnacks uit plantaardige ingrediënten worden vervaardigd. Verder worden er inspanningen geleverd om de ecologische voetafdruk van het productieproces te reduceren. Tevens kiezen steeds meer leveranciers en fabrikanten voor recycleerbare en milieuvriendelijke verpakkingen.

Aandacht voor veiligheid en kwaliteit

Om een optimale kwaliteit en veiligheid van kauwsnacks te garanderen, voeren de fabrikanten en leveranciers grondige kwaliteitscontroles – van grondstof tot verpakking – uit. Vaak wordt ook voor een Europese productie geopteerd. Die waakzaamheid is ook noodzakelijk, want begin dit jaar liep er in verschillende Europese landen een onderzoek naar een mogelijke link tussen neurologische symptomen bij honden en de consumptie van diverse kauwbotten van het merk Barkoo. Voor dierenspecialisten en tuincentra is het dan ook aangewezen om samen te werken met vertrouwde en betrouwbare partners en zich niet zomaar



Doc. Croci



Doc. Petsolutions



Doc. Ruinemans Group

door goedkope inkooprijzen te laten leiden. Daarnaast is het als verkooppunt essentieel om een goede opslag te garanderen. Kauwsnacks worden het best op een droge, koele en donkere plek bewaard. Een optimale bewaring van bulkproducten gebeurt idealiter in gesloten dispensers of bakken om de hygiëne en versheid te garanderen. Ook al zijn voorverpakte snacks makkelijker te bewaren en blijven ze langer vers, het is bij alle soorten kauwsnacks belangrijk om regelmatig de kwaliteit en houdbaarheid te controleren en producten die niet meer goed zijn te verwijderen.



Doc. Trixie



Doc. Renske Natuurlijke Diervoeding

Raw4dogs nu verkrijgbaar bij Ruinemans Group



Raw4Dogs producten zijn nu verkrijgbaar bij Ruinemans Group, uw partner in de huisdierenbranche. Deze natuurlijke voeding is transparant, eerlijk en sluit perfect aan bij de behoeften van uw hond. Kies voor Raw4Dogs, voor een blijde hond die goed in zijn vel zit.



Meer weten? Neem contact met ons op.

Ruinemans Group

SUPPLIER OF LIVE ORNAMENTAL FISH & ANIMAL-FOOD AND SUPPLIES



70 JAAR RUINEMANS

info@ruinemansgroup.com | ruinemansgroup.com



Lifestyle for your pet



Designed by Lotte marmerlook krabspeelgoed

Designed by Lotte Krabspeelgoed Suvi past perfect bij de laatste interieurtrends. Met zijn elegante kleur en marmerlook is dit krabspeelgoed niet alleen functioneel voor katten, maar ook een stijlvolle toevoeging aan de woonkamer.

Gemaakt van karton waar katten dol op zijn, biedt het een ideale plek om nagels te scherpen en gezond te houden. Bovendien wordt er kattenkruid meegeleverd, wat ervoor zorgt dat katten zich nog meer aangetrokken voelen tot de krabplank.



Volg ons via social media voor inspiratie, nieuwe producten en winacties



www.designedbylotte.com

Slimme kattenluiken weten de consument te overtuigen



Doc. Petsolutions

Kattenluiken zijn geëvolueerd tot geavanceerde systemen, die tegemoetkomen aan de groeiende vraag naar gemak, veiligheid en dierenwelzijn. Pet & Garden Pro duikt dieper in de recente ontwikkelingen binnen deze dynamische productcategorie. Ontdek verder hoe een weloverwogen advies en een doordachte presentatie essentieel zijn om klanten te begeleiden bij de keuze van het gewenste kattenluik.

Voorts noteren we bij kattenliefhebbers een toenemende behoefte aan gemak, veiligheid en vrijheid voor hun viervoeter. Tot slot is er een duidelijke bereidheid van kattenbezitters om te investeren in kwalitatief hoogwaardige producten, waardoor we een opmars zien van slimme kattenluiken. Deze geavanceerde luiken bieden extra veiligheid en controle, wat veel baasjes aanspreekt.



Doc. Beeztees

Groeiende productcategorie

De verkoop van kattenluiken heeft de afgelopen twee jaar een flinke impuls gekregen. Deze positieve evolutie is te danken aan verschillende factoren. In eerste instantie is er de gestage toename van de kattenpopulatie, wat natuurlijk direct de vraag naar kattenluiken stimuleert. Daarnaast zien we een algemene trend waarbij het welzijn van huisdieren steeds centraler staat. Eigenaars zijn zich bewuster van de behoeften van hun katten en zoeken naar manieren om hun leefomgeving te optimaliseren.



Doc. Ferplast

Ruime keuze

Het aanbod aan kattenluiken is tegenwoordig uitgebreid, waardoor er voor elke kat en katteneigenaar wel een geschikt model te vinden is. De meeste kattenluiken worden vervaardigd uit kunststof, vaak ABS. Dit materiaal is robuust, slagvast, thermisch stabiel en bestand tegen reinigingsmiddelen. Daarnaast bestaan er ook modellen in aluminium, die vooral bedoeld zijn voor intensief gebruik. Deze bieden een goede isolatie, maar zijn vaak zwaarder en duurder in aankoop. Steeds vaker maken fabrikanten ook gebruik van gerecycleerde materialen, wat resulteert in een duurzamer aanbod. Qua afmetingen en dieptes kan de consument eveneens kiezen uit een brede waaier referenties, waardoor zowel katten als XXL-katten naar binnen of buiten kunnen. Er zijn ook tunnelverlengstukken verkrijgbaar om een doorgang bij dikke deuren of muren mogelijk te maken.

Ongewenste bezoekers buiten houden

In de huidige markt zijn er heel wat slimme kattenluiken beschikbaar die ervoor zorgen dat alleen geautoriseerde huisdieren de woning kunnen betreden of verlaten. Deze modellen werken doorgaans met twee verschillende technologieën: een microchipgestuurd systeem of een elektromagnetisch (RFID) systeem.

Kattenluiken die werken op basis van de microchip bieden een hoge mate van veiligheid en nauwkeurigheid. Voorwaarde is wel dat de kat gechipt is (wat in principe wettelijk verplicht is in ons land). Daarnaast zijn er modellen die de kat herkennen via een magneet of een RFID-hanger aan de halsband. Deze systemen zijn over het algemeen goedkoper en gebruiksvriendelijk, maar brengen wel het risico met zich mee dat de toegang niet meer werkt als de hanger of magneet verloren gaat.

Van toegangspoort naar smart device

Verder zijn slimme kattenluiken uitgerust met nog andere geavanceerde functies, die het leven van zowel katten als hun baasjes aanzienlijk vergemakkelijken. Een daarvan is de prooidetectie, waarbij een camera en geavanceerde AI-technologie direct herkennen of de kat een prooi mee naar binnen probeert te nemen. Als dit het geval is, wordt de toegang automatisch geweigerd. Daarnaast maken heel wat modellen gebruik van een duple scantechnologie, waarbij verschillende toegangsrechten aan verschillende katten kunnen worden verleend.

Tevens zijn veel van deze slimme modellen verbonden met het internet, waardoor ze op afstand te bedienen zijn via een app op de smartphone. Deze app biedt de gebruiker een schat aan nuttige informatie: de toegangstijden van de kat, de identiteit van de kat (handig als er meerdere katten zijn), een gedragsanalyse,... Dat laatste is interessant omdat afwijkende patronen in de activiteit kunnen wijzen op mogelijke gezondheidsproblemen. Daarnaast toont de app de status van de batterij, of het luik afgesloten is, enzovoort. Via de app kan de gebruiker bovendien timerfuncties instellen.



Doc. Flamingo Pet Products



Doc. Trixie

Deze slimme functionaliteiten zorgen voor meer gemak en controle en helpen om het welzijn van de kat nauwlettend in de gaten te houden. De verwachting is trouwens dat door de razendsnelle technologische evolutie kattenluiken alleen maar slimmer zullen worden. Dankzij AI zal in de toekomst ongetwijfeld voorspellende toegangscontrole mogelijk zijn: het luik zal de routine van de kat leren en automatisch de toegang aanpassen of alarmmeldingen uitsenden indien ongewone activiteit werd geregistreerd. Daarnaast zullen de toestellen automatisch verbonden zijn met smarthomedevices of systemen die de gezondheid van het huisdier monitoren.

Grondig advies noodzakelijk

Een dierenpeciaalzaak of tuincentrum moet klanten grondig kunnen informeren over de werking, installatie en de specifieke voor- en

nadelen van de diverse kattenluiken. Tijdens het verkoopgesprek is het essentieel om dieper in te gaan op de specifieke situatie van de klant. Vraag bijvoorbeeld naar het kattenras, het gewicht en de grootte van de kat die het luik zal gebruiken. Het is bovendien belangrijk om te weten hoeveel katten er in huis zijn en of er andere katten in de buurt wonen die mogelijk ook toegang proberen te krijgen. Informeer ook naar de woonsituatie van de klant, het beschikbare budget en de deur, muur of het venster waarin het kattenluik geplaatst moet worden. Op basis van al deze gedetailleerde informatie kunt u een advies op maat geven, zodat de klant een kattenluik aanschaft dat perfect aansluit bij zijn of haar behoeften.

Naast verkoopinformatie is het eveneens essentieel om voldoende uitleg te geven over de installatie. Wijs de consument er altijd op om de installatievoorschriften van het product nauwkeurig te volgen. Benadruk dat, indien nodig, professionele hulp ingeschakeld moet worden, zeker bij een plaatsing in glas of een muur. De installatiehoogte van het kattenluik is tevens van groot belang voor het comfort van de kat: een hoogte van 15 cm boven de grond is meestal ideaal zodat de kat er gemakkelijk doorheen kan.

Kattenluiken zijn standaard uitgerust met (diverse) vergrendelingsmechanismen, die handmatig of via een app bediend kunnen worden. Deze zijn essentieel om ongewenste indringers buiten te houden. Ondanks deze beveiligingen is het nuttig om klanten erop te wijzen kattenluiken niet dicht bij deur- of vensterklinken te installeren. Dit verkleint de kans dat mensen met kwade bedoelingen via het kattenluik het huis proberen binnen te dringen.

Werking demonstreren

Een duidelijke schappresentatie is essentieel om de diverse types kattenluiken en hun specifieke kenmerken mooi naar voren te laten komen. Het is daarnaast sterk aanbevolen om zeker van de slimme modellen de werking te tonen. Dit kan live op de winkelvloer, zodat klanten direct kunnen ervaren hoe het luik werkt of via een informatieve video. Op die manier kan de klant concreet vaststellen of het getoonde model aan zijn of haar behoeften voldoet. Een interactieve presentatie helpt klanten om een weloverwogen keuze te maken en versterkt hun vertrouwen in het product.



Doc. Petsafe

Consument kiest steeds vaker voor duurzame middelen om slakken te bestrijden

Slakken behoren tot de meest voorkomende en zichtbare plagen in tuinen. Ze kunnen op korte tijd aanzienlijke schade aanrichten, vooral aan jonge planten, bladgroenten en siergewassen. De snelle vermenigvuldiging en de grote schade die slakken veroorzaken, leiden vaak tot veel frustratie bij tuiniers en kunnen zowel hun tuinplezier als een succesvolle oogst fnuiken. Klanten gaan in een tuincentrum dan ook actief op zoek naar effectieve oplossingen om hun gewassen en planten tegen slakken te beschermen. Daarom zetten we in dit artikel uiteen wat er absoluut niet mag ontbreken in een doordacht aanbod slakkenbestrijdingsmiddelen en hoe u met degelijk advies het verschil kunt maken.

Eerst inzetten op preventie

Hoewel bestrijding soms noodzakelijk is, is het belangrijk om de consument niet meteen die richting op te sturen. Preventieve maatregelen tegen slakken verdienen de voorkeur; het is dan ook essentieel om deze onder de aandacht van uw cliënteel te brengen. Bovendien bevorderen deze natuurvriendelijke manieren vaak de biodiversiteit in de tuin. Bepaalde bloemen en planten, zoals viooltjes, goudsbloemen, vingerhoedskruid, geel duizendblad en ezelsoor, evenals enkele kruiden – bijvoorbeeld salie, lavendel, knoflook en tijm – hebben een slakwerende werking. Door bovenvermelde varianten in de tuin te integreren, kan de consument slakken op een natuurlijke manier op afstand houden.

Van nature mijden slakken ook droge en stekelige ondergronden. Adviseer uw klanten daarom om bijvoorbeeld dennennaalden, houtsnippers of fijngestampte eierschalen rond kwetsbare planten aan te brengen. Ook het creëren van een natuurlijke barrière met lavasteentjes of -korrels biedt een effectieve oplossing. Daarnaast kan het gebruik van afdekmaten van bijvoorbeeld schapenwol bijdragen aan het weren van slakken.

Raad tot slot de klant aan om van de tuin een gastvrije omgeving te maken voor vogels, egels en kikkers. Dat zijn de natuurlijke vijanden van slakken en kunnen helpen om slakken op een ecologische manier te bestrijden.

Daarna bestrijdingsmiddelen aanbevelen

Slakken vinden hun weg naar tuinen via planten, potgrond of de wind. Bovendien planten ze zich razendsnel voort, zeker bij erg vochtig weer. Hierdoor ontstaat al snel een slakkenplaag. In zo'n geval is het belangrijk dat een tuincentrum de klant efficiënte bestrijdingsmiddelen kan aanbieden.

Slakkenkorrels

De meest bekende optie is slakkenkorrels, die in twee varianten verkrijgbaar zijn, elk met een andere actieve stof:

- Chemische korrels bevatten metaaldehyde. Het grote nadeel hiervan is dat ze schadelijk kunnen zijn voor huisdieren en andere tuindieren zoals vogels en egels. Bovendien hebben ze een negatieve impact op het milieu. Door deze nadelen neemt hun populariteit af en zijn ze steeds minder vaak in tuincentra te vinden.
- Biologische slakkenkorrels gebruiken ijzerfosfaat als actieve stof. Ijzerfosfaat is een natuurlijk mineraal dat bij correct gebruik geen gevaar oplevert voor huisdieren, kinderen en nuttige tuindieren. Daarnaast is het milieuvriendelijk en toegelaten in de biologische landbouw. Na de opname van deze korrels trekken slakken zich terug in hun schuilplaats en sterven daar zonder slijmerige resten achter te laten. Het duurzame karakter van de korrels met ijzerfosfaat zorgen voor een toenemende verkoop.

Slakkenvallen

Het betreft een eenvoudige en effectieve manier om slakken te vangen zonder chemische middelen te gebruiken. De meeste slakkenvallen werken op basis van lokstof, vaak bier of hormonen. Eenmaal in de val kunnen de slakken niet meer ontsnappen. Ook deze ecologische oplossing kent een groeiende populariteit.

Nematoden

Deze microscopisch kleine aaltjes zijn een natuurlijke vijand van slakken. Ze verplaatsen zich in de aarde op zoek naar een gastheer om zich voort te planten. Ze dringen slakken binnen en parasiteren die, waarna die stopt met eten en sterft. Deze natuurlijke bestrijdingsmethode werkt het best bij vochtig weer en matige temperaturen.



Doc. DCM



Doc. BSi

Mentaliteitswijziging bij klant

Het valt duidelijk op dat de consument steeds bewuster zoekt naar duurzame oplossingen om slakken te bestrijden. Ze willen echt milieubewust tuinieren en verkiezen ecologische producten die veilig zijn voor hun gezin, hun huisdieren en de aanwezige tuinbewoners. Voor tuincentra loont het dan ook om in te spelen op de duurzame verwachtingen van de klant. In die optiek is het voor een tuincentrum essentieel om te investeren in adviesverstrekking en zich te profileren als kennispartner. Leg de klant duidelijk uit hoe de verschillende producten werken en in welke mate ze veilig zijn voor mens, dier en tuin. Peil naar hun voorkeur en noden, zodat u een geschikte oplossing kunt aanreiken. Die persoonlijke aanpak zal de verkoop ongetwijfeld ook positief beïnvloeden. Wijs de consument er tevens op om de gebruiksaanwijzing en -dosering te volgen zoals op de verpakking

vermeld. Extra dosering levert niet per se meer effect op. Geef zeker ook voldoende uitleg over de preventieve maatregelen.

Inspelen op seizoenspieken

De verkoop van bestrijdingsmiddelen tegen slakken is sterk weersgebonden, maar piekt meestal in het voorjaar en kent ook nog een opflakking in het najaar. Het is aangeraden om in deze periodes het assortiment duidelijk zichtbaar te presenteren op de winkelvloer. De verschillende leveranciers voorzien heel wat POS-materiaal om de verkoop te ondersteunen. Daarnaast is het zeker aangewezen om een inspiratiehoek te creëren waar de preventie- en bestrijdingsmiddelen samen worden gepresenteerd. Voorzie ook voldoende infoborden met informatie over (preventieve) slakkenbestrijding.



Doc. Compo



Doc. Evergreen Garden Care



Doc. Ecostyle



NIEUW

- ✓ Snelle werking tegen bladluizen, rupsen, ...
- ✓ Veilig voor je planten
- ✓ Vraatschade stopt direct



Zeg vaarwel tegen schadelijke insecten in je moestuin!

OMNI INSECT - 1185G/P - 15g/deltonethrine
Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees vóór gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

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

Focus op kwaliteit en advies loont voor plantencentrum Les Jardins St Michel



Het team van Les Jardins St. Michel



Marie-Anne Swanet

Op bezoek bij

Les Jardins St Michel in Incourt is een plantencentrum waar passie en expertise samenkomen. Zaakvoerders Benoît Bourguignon en Marie-Anne Swanet en hun team willen zich onderscheiden door in te zetten op een kwalitatief hoogstaand plantenaanbod en deskundig advies. Daarbij verliezen ze ook duurzaamheid niet uit het oog. Deze aanpak vertaalt zich in een trouw cliënteel, waarbij veel klanten bereid zijn een aanzienlijke afstand af te leggen om bij Les Jardins St Michel te kunnen winkelen.

Continue groei

Les Jardins St Michel werd in 2009 opgericht door Benoît Bourguignon.

"Na mijn studies aan de tuinbouwschool van Gembloux kreeg ik hier de kans om een verlaten boerderij om te vormen tot een plantencentrum. Aanvankelijk was alles kleinschalig en waren de openingsuren beperkt tot het weekend, omdat ik nog een vaste job uitoefende. Ondertussen ontmoette ik hier mijn vrouw Marie-Anne, die klant was in het plantencentrum. Dankzij haar konden we de openingstijden uitbreiden naar 5 dagen per week. In 2014 besloten we beiden om van het plantencentrum onze hoofdactiviteit te maken. Inmiddels beslaat onze site ruim 3 hectare en omvat deze een serre van 800 m², een duurzaam tuinbouwbedrijf – dat buiten ons om zelfstandig wordt gerund – en een bloemenweide. We presenteren een breed assortiment, waaronder zo'n 200 variëteiten hortensia's, een ruime keuze aan rozen, bamboe, leibomen, seizoensgebonden planten, bloeiende

struiken en opvallende sierbomen, zoals esdoorns, olijfbomen en kornoeljes", licht Benoît Bourguignon de evolutie van de zaak toe.

Solide partners

Les Jardins St Michel werkt het liefst met kwekerijen, die aandacht hebben voor kwaliteit en milieuzorg.

"We laten ons niet leiden door de prijs, maar opteren voor leveranciers met een hoogwaardig aanbod. Bovendien streven we ernaar om met hen een duurzame relatie op te bouwen. We werken vaak samen met kleinschalige en indien mogelijk lokale kwekerijen. Onze fruitbomen bijvoorbeeld dragen het CERTIFRUIT-kwaliteitslabel, gecertificeerd door het Centre Wallon de Recherche Agronomique in Gembloux. Het label werd uitgewerkt door enkele ambachtelijke fruitboomveredelaars, die zich inzetten voor het behoud en de herwaardering van oude, robuuste Belgische fruitrassen die aangepast zijn aan onze klimaatomstandigheden. De CERTIFRUIT-bomen voldoen aan strikte kwaliteitsnormen en garanderen een duurzame Belgische productie", verduidelijkt Marie-Anne Swanet.



Klantentevredenheid primeert

Les Jardins St Michel streeft ernaar een plantencentrum te zijn met een generalistisch en kwalitatief aanbod, waarbij deskundig advies centraal staat.

"Klanten vinden bij ons alles: van kleine tot grote planten en bomen, maar ook zeldzame variëteiten en vrij moeilijk te vinden cultivars, zoals hydrangea runaway bride, hydrangea skyfall of hydrangea macrophylla 'Ayesha'. Naast kwaliteit focussen we op gedegen advies, zodat de consument de plant in kwestie op de juiste plaats in hun tuin zet en die correct verzorgd. Onze prioriteit ligt bij de klanttevredenheid en het opbouwen van een vertrouwensband. Deze benadering primeert altijd boven commerciële overwegingen: vraagt een klant een plantensoort die in zijn of haar tuin niet optimaal kan gedijen, dan verkopen we die niet. Of wanneer een klant een bestrijdingsmiddel wil aanschaffen voor een zieke plant of boom, vragen we vaak om eerst enkele bladeren of foto's mee te brengen. Zo kunnen we een adequate remedie adviseren en voorkomen we dat de klant lukraak een product koopt dat uiteindelijk niet de juiste oplossing blijkt te zijn. We pushen de klant ook nooit om iets aan te kopen en dat wordt gewaardeerd. Ons bestelsysteem vormt trouwens een grote troef. Klanten kunnen aan de kassa of via mail bestellingen doorgeven. We



garanderen dat de bestelde planten binnen de 7 werkdagen geleverd worden. Het systeem is erg succesvol, we noteren gemiddeld meer dan 50 bestellingen per dag. Het zijn voornamelijk professionelen die ervan gebruik maken. Voor hen is dit een meerwaarde omdat ze op deze manier snel en eenvoudig grote volumes of specialiteiten kunnen aanschaffen. Maar ook particulieren maken veelvuldig gebruik van bestelsysteem", legt Marie-Anne Swanet uit.

Ruime actieradius

Het klantenbestand van Les Jardins St Michel reikt verder dan de inwoners van Incourt en omstreken.

"Voor onze getrouwheidskaart moeten de klanten hun postcode ingegeven. Op basis van die gegevens blijkt dat onze plantencentrum klanten uit een straal van 40 à 50 kilometer en zelfs nog verder aantrekt. We zijn erg gekend hier in de directe omgeving, maar daarnaast verwelkomen we klanten uit Brussel, Namen, Waterloo, Waver en zelfs Frankrijk en Groothertogdom Luxemburg over de vloer. Ons cliënteel bestaat voor 85% uit particulieren en 15% professionelen, maar qua verkoopvolume ligt die verhouding natuurlijk helemaal anders. Die interessante mix vormt een pluspunt voor ons plantencentrum. Dankzij onze professionele klanten zien tuinliefhebbers bij ons vaak unieke of zeldzame plantensoorten, wat onze zaak extra aantrekkelijk maakt voor de particuliere consument. Laatstgenoemde komt hier langs op zoek naar planten, bomen en hagen om hun tuin in te richten. Uiteraard presenteren we ook de producten om al dat groen optimaal te verzorgen en te onderhouden", schetst Benoît Bourguignon.

Informerer via sociale media

"Veel klanten vinden de weg naar Les Jardins St Michel via mond-aan-mondreclame", antwoordt Marie-Anne Swanet op de vraag hoe er promotie voor het plantencentrum wordt gevoerd. "We hebben ook een website, die ik zelf heb ontworpen, waar consumenten veel informatie vinden. Ik verzorgde ook enkele jaren een tuinrubriek in een lokale krant en werkte ik mee aan 'Le geste du mois', een tuinprogramma op de lokale Waalse tv-zenders. Dat resulteerde eveneens in enige trafiek naar ons plantencentrum, maar ondertussen is die krant verdwenen en kreeg het tv-programma een andere invulling. Tegenwoordig communiceren we hoofdzakelijk via sociale media. Dit is een noodzakelijke evolutie, aangezien ons cliënteel verjongt en wij ons daaraan aanpassen. Veel van deze jonge klanten komen op aanraden van hun ouders naar ons toe. Op Facebook en Instagram focussen we sterk op informatieve content. Klanten vinden er meer dan alleen wie we zijn en wat we doen. We delen er actief tips en advies over het snoeien van fruitbomen, welke planten ideaal zijn om op dat moment aan te schaffen, hoe planten te beschermen tegen vorst, enz."

Focus op ecologie

Bij Les Jardins St Michel merken ze trouwens dat het aankoopgedrag van jongere en oudere klanten behoorlijk verschilt.

"Laatstgenoemden blijven trouw aan de planten die ze kennen, zeker bij de éénjarigen. Zij kiezen voornamelijk voor klassiekers, zoals begonia's en geraniums. Jongeren staan meer open voor vernieuwing en afwisseling. Vaak willen ze ook planten aanschaffen die ze via onlinefoto's ontdekten. Daarnaast opteren jongeren ook meer voor natuurlijke en ecologische tuinen. Qua duurzaamheid en ecologie geven we zelf ook het goede voorbeeld. Ons plantencentrum

ontving het label "Adalia' zéro phyto", wat betekent dat we onze planten niet behandelen met chemische bestrijdingsmiddelen. We kiezen voor biologische alternatieven en zetten bijvoorbeeld lieveheersbeestjes uit. Op die manier trekken we extra vogels aan en dragen we bij aan een evenwichtig ecosysteem. Tevens geven we nog met de hand water om verspilling te vermijden. Het veld naast onze parking hebben we dan weer omgetoverd tot een echt bloemenveld", weet Benoît Bourguignon.



Gedreven team

Voor veel tuin- en plantencentra is het vinden van kwalitatief personeel een uitdaging, maar op dat vlak heeft Les Jardins St Michel niet te klagen.

"Benoît focust zich op de planten zelf. Dankzij mijn grafische achtergrond heb ik een goed oog voor plantencombinaties. Vandaar dat ik bij de klanten thuis ook advies geef over de aanpak van plantenproblemen, tuininrichting of zelfs een volledig beplantingsplan uitwerk. Daarnaast verzorg ik alle communicatie voor de zaak. Tevens kunnen we terugvallen op een professioneel en gepassioneerd team, al beseffen we dat we in dat opzicht veel geluk hebben. We hebben 3 vaste medewerkers in dienst. Daarnaast is er nog een zelfstandige die onze administratie verzorgt. We werken ook regelmatig met stagiairs, waarvan we er binnenkort waarschijnlijk één zullen aanwerven. Onze medewerkers vormen echt het kloppend hart van Les Jardins St Michel en zetten zich met hart en ziel in voor ons plantencentrum en onze klanten. Wij schatten hun toewijding enorm naar waarde en trachten hen maximaal te ondersteunen. Dit doen we niet alleen met een goede verloning, maar ook door te investeren in een aangename werksfeer en een cultuur van vrijheid en vertrouwen. Bovendien

zorgen we ervoor dat de unieke kwaliteiten van elke medewerker optimaal benut worden. Deze aanpak werpt duidelijk zijn vruchten af, want talrijke klanten komen specifiek langs voor een bepaalde medewerker", beklemtoont Marie-Anne Swanet.

Visie trouw blijven

"Het klinkt misschien vreemd, maar we willen niet per se veel groter worden", antwoordt Marie-Anne Swanet op de vraag naar de toekomstplannen. "We overwogen wel om een grotere serre te plaatsen en hadden die zelfs al gebudgetteerd, maar hebben uiteindelijk besloten daarvan af te zien. Om die investering rendabel te maken, zouden we onze filosofie moeten verloochenen door ook barbecues, tuinmeubelen of decoratie aan te bieden. Bovendien zouden we veel meer personeel moeten aannemen, wat de invulling van ons beroep compleet zou veranderen. Dat willen we niet, want het zou ons ongelukkig maken. We willen juist verbonden blijven met onze klanten, onze planten en de natuur. Hooguit zullen we ons plantenaanbod nog wat uitbreiden en verdiepen en eventueel de parking vergroten, maar verder willen we niet gaan."

Kleine of grote aquariumstelling?

Wij zijn klaar voor jouw bestelling!



Passion for Animals
PFA-Trade bv



1 franco voor de hele dierenafdeling

- ±1500 soorten vis uit quarantaine
- Ruim assortiment vogels, konijnen en knaagdieren
- Nakweek reptielen, amfibieën en insecten
- Ruime keuze planten en levend voer
- Tal van kwalitatieve materialen

Ontdek het volledige aanbod op
[**https://www.pfa-trade.be**](https://www.pfa-trade.be)

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

Scan me



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



PASSION FOR ANIMALS

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



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

DIERVOEDING, SNACKS EN ACCESSOIRES



GROUP DEPRE PETFOOD

Wasserijstraat 25
2900 Schoten
T: +32 (0)3 326 07 10
info@beduco.be
www.groupdepre.com

Vogelaarsweg 23
NL-3313 LL Dordrecht
T: +31 (0)78 622 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



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

Lammerdries - Winkelstraat 25
2250 Olen
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.

MALANICO

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



PET'S WORLD

Westmeerbeeksesteenweg 114
2230 Ramsel
T: +32(0)16 89 86 11
info@pets-world.be



SMULDERS WHOLESAL

Burg. Visschersstraat 128
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

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



CANIS PURUS

Industrieterrein "Vostert"
Kipdorpstraat 40
3960 Bree
T: +32 (0)479 69 27 21
info@canisporus.com
www.canisporus.com



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



PET'S WORLD

Westmeerbeeksesteenweg 114
2230 Ramsel
T: +32(0)16 89 86 11
info@pets-world.be



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

HOND + KAT ACCESSOIRES



MODERNA PRODUCTS

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



PETSOLUTIONS NV

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

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.esve.com

TERRARIUM ALGEMEEN



ZOO MED LABORATORIES

Woestijnstraat 57B
2880 Bornem
info@zoomed.eu
zoomed@zoomed.com
www.zoomed.com

VOEDINGS- SUPPLEMENTEN



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



LABORATOIRE FRERE

Grote steenweg 366 – Unit nr.1
9340 Impe/Lede
T: +32 (0)496 810358
info@laboratoirefrere.eu
www.laboratoirefrere.eu

VOGELS SNACKS EN VOEDING



ESVE

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



GRIZO

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

WAT ZIT JIJ NOU TE KIJKEN?



Plantaardig



Thuis 100% composteerbaar

Ms. poop®

earth Mr. poop®

Goed voor uw huisdier, goed voor het milieu.

Petsolutions NV KMO-zone Duwijk • Kelderveld 37 • B - 2500 Lier • T + 32 (0)3 502 52 70 • info@petsolutions.be **WWW.PETSOLUTIONS.BE**



Equilannoo Displaypakket

Alles voor de paardenhouder!

Van verzorging tot supplementen en snacks: deze display biedt alles wat je klant nodig heeft. Ideaal voor zowel recreatief gereden paarden als voor sportpaarden.

- ✓ Alles-in-één pakket
- ✓ Verhoogt verkoop
- ✓ Door experts samengesteld
- ✓ Compact en compleet

Bestel dit pakket vandaag nog aan **interessante voordeelprijs!**
via order@natural-granen.com of order@equilannoo.eu



Ontdek het
volledige
assortiment



DIBEVO VAKBEURS 2025 *make me smile*

28 & 29 SEPTEMBER 2025 • EVENEMENTENHAL GORINCHEM • NEDERLAND

BOEK JE TICKET VIA WWW.DIBEOVAKBEURS.NL

AMBASSADEURS DIBEVO-VAKBEURS 2025



Gebr. de Boon
Groothandel in dierbenodigdheden



MEDIAPARTNERS

