

PET & GARDEN PRO



nr 146 September 2024

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



**Konijnen- en knaagdierenverblijven
worden ruimer, duurzamer
en modulair**

Jaargang 28 | Verschijnt 4x per jaar (maart, juni, sept, dec) | September 2024

V.U.: Invent Media

Afgiftekantoor P409055 Gent X



Lifestyle for your pet



NIEUW van Designed by Lotte Luxe hondenbenches

De nieuwe Designed by Lotte houten hondenbench Quirine is voorzien van een uitneembare zwarte metalen lade, waardoor schoonmaken moeiteloos is. Bovendien kan het bovenste gedeelte van de bench worden verwijderd, zodat er een mooie hondenmand overblijft.

Verkrijgbaar in 3 verschillende maten



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



www.designedbylotte.com

Nood aan de experts van morgen

Ik hoor het zo dikwijls wanneer ik een tuincentrum of dierenspecialzaak bezoek en met de zaakvoerders spreek: "Goed en geschoold personeel? Het is zo moeilijk te vinden". De vacatures raken bij velen onder jullie niet gevuld. Potentiële kandidaten hebben vaak weinig motivatie, te hoge looneisen, geen zin in weekendwerk en noem maar op. Bovendien speelt de huidige krapte op de arbeidsmarkt ook in jullie nadeel: de sollicitanten hebben vaak meerdere opties en kiezen sneller voor jobs in andere sectoren, die beter aansluiten bij hun wensen en verwachtingen. Kwalitatieve medewerkers met knowhow en expertise zijn vandaag de dag nochtans broodnodig om te voldoen aan de steeds veeleisendere consument en om het verschil te kunnen maken met groeiende concurrentie van andere verkoopkanalen. Tevens vormt personeelstekort een struikelblok voor toekomstige groei en innovatie. Gelukkig zijn er nog heel wat (jonge) mensen met een passie voor groen en/of huisdieren die bereid zijn om in een dierenspecialzaak of tuincentrum aan de slag te gaan, ook al hebben ze geen of weinig (vak)kennis. Het is aan jullie, de ondernemers, om in deze mensen te investeren. Door hen kansen, flexibiliteit en opleidingen aan te bieden, kunnen jullie hen laten uitgroeien tot de experts van morgen. Zo kunnen dierenspecialzaken en tuincentra hun voorsprong qua deskundigheid behouden en de concurrentie een stap voorblijven!



Stijn Eeckloo,
Hoofdredacteur Pet & Garden Pro

Colofon

Cover: Doc. Laroy Group ■ 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 213032 ■ E-mail: magazines@inventmedia.be ■

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

Reclameregie en abonnementen: Evelien Desmyttere, Virginie Deneckere ■ Tel.: +32(0)56 213032 ■ 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.

- 3 Inhoudspagina

- 4 Inside News

- 10 What's New

- 14 Stap mee in de wereld van verantwoorde huisdierenverkoop

- 17 Verblijven voor knaagdieren en konijnen

- 20 Hondenmanden en -kussens

- 24 Turfvrije potgrond

- 26 Nieuws over Green Expo, spoga+gafa en Dibevo University

- 28 Op bezoek bij... Pet's Factory

- 30 Koivoer

- 32 Juridisch

- 33 Nuttige adressen

Publireportages

- 9  Champion Petfoods.
World's Best Petfood

- 15  CANISPURUS®
NATURALE HONDENVOEDING

- 16  SUPREME
EXPERTISE IN PETFOOD

- 23  Laroy GROUP
excellence in pet products

- 25  Sanicat®
Nature at heart

PetCo Group komt in handen van Vafo Group

Begin september jl. kondigde PetCo Group, een toonaangevende producent van premiumvoeding voor honden en katten in de DACH-regio, een strategisch partnerschap met de Tsjechische firma VAFO Group, één van de voornaamste spelers in het Europese premiumsegment. Deze samenwerking tussen twee familiebedrijven – met een gezamenlijke jaaromzet van meer dan 600 miljoen euro – heeft als doel duurzame groei te bevorderen in de DACH-regio. Beide bedrijven delen

dezelfde waarden op het gebied van duurzaamheid, kwaliteit en langetermijnvisie. Ze streven ernaar hun expertise te bundelen om nieuwe markten te betreden en klantrelaties te versterken. PetCo Group blijft onafhankelijk opereren vanuit Wenen onder leiding van oprichters Stefan en Katharina Miklauz.

Pavel Bouška, voorzitter van de Raad van Bestuur van VAFO Group, is alvast tevreden over deze acquisitie: "Deze partnership past perfect binnen onze groeistrategie in de DACH-regio. Dankzij de synergieën tussen beide ondernemingen kunnen we onze innovatiedrangen onze klantenrelaties versterken. Daarnaast voegen we gerenommeerde merken aan onze portfolio toe."

"Onze merken WOW, Dog's Love, Cat's Love en Pure Nature staan synoniem voor betrouwbaarheid en hoogwaardige kwaliteit. Dit partnership zal ons helpen om een koploper te blijven op het vlak van productinnovatie en premiumkwaliteit", reageren Katharina en Stefan Miklauz enthousiast.



Vlnr: Stefan Miklauz, Pavel Bouška en Katharina Miklauz.

'The Pots Circle Event' wekt een golf van energie voor collectieve groei



Emmanuel Devriendt

The Pots Company blikt met grote tevredenheid terug op dit bijzonder succesvol exclusief evenement. Op vrijdag 14 juni jl. wist het bedrijf een 220-tal enthousiaste business partners van wereldwijd samen te brengen in NOA outdoor living in Kruisem. Samengevat werd het een topevenement, dat de aanwezigen bakken energie gaf om als partners samen verder aan succes te bouwen. Het eerste 'The Pots Circle Event' had als missie de partners te ondersteunen, te informeren, te inspireren en te bezielen. Het nuttige werd aan het aangename

gekoppeld, met aan het eind van de dag 'food, drinks & music'. De dag was goedgevuld en voorzag in tal van inspirerende workshops voor de diverse marktsegmenten. Er waren ook demossessies en getuigenissen van succesvolle partners.

Emmanuel Devriendt, CEO van The Pots Company, hield tevens een pleidooi om anders te gaan denken, waarbij dit altijd consumentgericht gebeurt en om te denken 'in cirkels'. Traditioneel wordt er immers lineair gedacht: een producent werkt met verdelers, die zich via retailers tot de eindverbruiker richt. Bij het circulaire model staat de consument altijd centraal en handelen zowel de producent, de verdeler als de retailer met continue focus op de consument. "Enmaal we samen zorgen voor kwalitatieve producten en een goeie service, zorgt dit ervoor dat klanten tevreden zijn, herhaalaankopen doen en de positieve ervaringen delen met anderen." Hij gaf ook aan dat The Pots Company gestaag verder werkt aan 'branding' op een manier dat er lifestyleproducten worden vermarkt en niet gewone handelswaar. Profit genereren is in die context belangrijk, zonder de focus op 'people' en de impact op de plant en de planeet te vergeten. 'Happy people' zorgen voor 'happy plants' en vice versa. Een tweede 'The Pots Circle Event' werd al aangekondigd voor 2026.

Goe Beestig telt nu ook vestiging in Deinze

Op vrijdag 12 juli jl. – ruim een jaar na de opening van hun eerste dierspecialzaak in Turnhout – openden Gianni Daems en Nicolas Koevoets een tweede winkel van Goe Beestig in Deinze. De nieuwe zaak, gelegen op het retailpark Driespoort Shopping Deinze, trekt opnieuw volledig de kaart van beleving en plaatst het huisdier centraal.

"We zijn erg verheugd over de locatie van de nieuwe Goe Beestig. De eerste workshops en lezingen zijn al ingepland en onze dogwash is al volop gebruikt. Bovendien gaat ons trimsalon binnen enkele weken open. De dierspecialzaak in Deinze omvat 1.100 m² aan winkelplezier, wat qua oppervlakte vergelijkbaar is met onze vestiging in Turnhout. In grote lijnen voeren we in hier hetzelfde concept als in onze eerste zaak, al hebben we ook wat nieuwe accenten gelegd. Zo presenteren we in Deinze een ruimer aanbod vriesverse voeding, zodat we nog meer kunnen inzetten op petfood. Voorts is de aquariumafdeling hier een stuk groter en diepgaander. Daarnaast bieden we enkele nieuwe, lokale merken aan, zoals Stella's pupcakes en Millou. Tot slot vormt het agility park in deze winkel een echte troef en eyecatcher", schetst Nicolas Koevoets.





Sanac Retail zet groothandelsactiviteiten stop

Recent bracht Sanac Retail haar cliënteel op de hoogte dat het de groothandelsactiviteiten naar tuincentra op 1 juli 2024 beëindigd heeft. Sanac Retail, dat in 2005 in handen kwam van Arvesta, leverde een uitgebreid assortiment tuinverzorgingsproducten aan tuincentra. Voor die laatsten komt de beslissing als een verrassing. Sanac Retail wil zich voortaan toespitsen op de productie en distributie van tuinzaden en bloembollen naar tuincentra en de gardenretail.

side news

Tuincentrum De Korenbloem (Nevele) komt in handen van Groencentrum



Midden juli jl. heeft Groencentrum, geleid door Andy en Glenn Vandevelde, het tuincentrum De Korenbloem in Nevele overgenomen. Groencentrum telt al vestigingen in Brugge en Ieper. De naam 'De Korenbloem' blijft voorlopig behouden. Laatstgenoemd tuincentrum werd in 1970 als kleine bloemenwinkel opgericht door Andrea Duwijn. In 1991 namen haar dochters Kathleen en Katrien Van Haver het familiebedrijf over. Zij breidden het aanbod uit en verhuisden naar een grotere locatie. Nu komt de zaak dus in handen van Groencentrum. De nieuwe eigenaar zal een gedeelte herinrichting doorvoeren. Tevens zal het assortiment afgestemd worden op het aanbod in de Groencentrum-vestigingen.

Nieuwe Sales Representative aan de slag bij Champion Petfoods

Sinds 1 juni jl. benadert Champion Petfoods de Benelux-markt rechtstreeks. Op die manier wil deze fabrikant van hoogwaardige honden- en kattenvoeding nauwer met haar klanten samenwerken en tevens de naamsbekendheid van haar premiummerken Orijen en Acana verder versterken. In die optiek nam de onderneming recent Wendy Nackaerts als Sales Representative voor Vlaanderen in dienst. De redactie van Pet & Garden Pro maakte alvast kennis met haar.

"Ik ben een jonge veertiger, getrouwd, mama van twee kinderen (Matthias en Hayleigh) en een echte petlover! Naast 3 katten telt ons gezin ook twee honden, waarmee we graag lange wandelingen maken. In mijn vrije tijd hou ik van kokkerellen en trek ik ook regelmatig mijn sportschoenen aan om te lopen of spinnen. Beroepsmatig was ik eerder al aan de slag als vertegenwoordiger voor o.a. Dr. Oetker en Sensodyne. Recent ben ik gestart als Sales Representative voor Champion Petfoods, een nieuwe uitdaging die ik met enthousiasme aanpak. De petfoodwereld is nieuw voor mij, maar dat maakt het ook spannend en uitdagend", laat Wendy Nackaerts ons weten.

Champion Petfoods koos trouwens voor Malanico als logistieke partner. Dankzij de gebruiksvriendelijke Malanico Portal zijn de ACANA- en ORIJEN- producten eenvoudig en direct via Malanico te bestellen. Dit platform maakt het bestelproces snel en efficiënt, met directe toegang tot het volledige assortiment en actuele acties. Via de Malanico Scan-app kunnen producten in de winkel snel worden gescand en besteld. De portal biedt daarnaast inzicht in het eigen assortiment, prijzen en de bestelhistorie. Beschikbaar in zowel het Nederlands als Frans, is de portal een uitstekend hulpmiddel voor retailers, die hun bestelproces willen optimaliseren.

Nieuwe eigenaar voor Pet's World

Groothandel Pet's World uit Herselt, gespecialiseerd in natuurlijke diepgevroren, vers vlees- & brokvoeding en snacks voor honden en katten, heeft sinds begin september jl. een nieuwe eigenaar, namelijk Vanhoof nv. Voor het cliënteel verandert er niets: naast het ongewijzigde bestelproces zal Pet's World ook fokkers en dierenspecialisten wekelijks blijven beleveren met eigen geconditioneerd vervoer. Wel wil Pet's World zijn groei verder versnellen. Om dit te realiseren, werden ook nieuwe medewerkers aangetrokken. Voor meer info kunt u terecht op info@pets-world.be of +32 (0)16 898611.



Konijn

Lam

Renske
Natural Petfood
power of the heart!

Binnenkort verkrijgbaar!
Gezonde Beloning Mini hartjes
100g & 300g

www.renske.com

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>

Scan me

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



Dit zijn de winnaars van de Florall Awards Autumn 2024

Tijdens de recente najaarseditie van de vakbeurs Florall in Waregem werden naar goede traditie ook awards uitgereikt. Het goud was weggelegd voor *Leycesteria formosa* 'Little lanterns' van Willy De Nolf (zie foto). De jury vond deze nieuwe cultivar van een heel oude tuinplant heel aantrekkelijk door de bloemen en bijzondere bladkleur. De plant, aantrekkelijk voor bijen en vogels, komt niet alleen in de tuin tot haar recht, maar ook in pot, bloembak, op het balkon of het terras. Bovendien is ze geschikt voor aanplanting in groepen voor openbaar groen.

Ook het zilver ging naar Willy De Nolf voor *Heptacodium miconioides* 'Temple of Bloom'. In de winter is deze boom aantrekkelijk dankzij de meerdere stammen, waarbij de afbladderende schors voor een extra visueel effect zorgt. De boom komt heel vroeg in blad (eind maart) en verliest de bladeren pas in december.

Het brons werd toegekend aan *hamaecyparis obtusa* 'Yellow teddy Bear' van boomkwekerij Schrauwen-Moerings. Deze mutant van 'Teddy Bear' is een trage groeier die weinig snoei vergt. De plant met opvallende schubbenkleur kan goed tegen droogte en geeft structuur aan een rotstuin. Daarnaast doet deze veelzijdige plant het ook goed op het terras en in pot.

12 nieuwe afleveringen van JBL TV

Aan de ruige Atlantische kust van Ierland, in ijskoude Alpenmeren, in een filmstudio, een dierenwinkel en in het Reptilium vonden de spannende opnames voor de 12 nieuwe afleveringen van JBL TV plaats. Kijkers kunnen zich verheugen op onderwerpen als koudwateraquariums, het terrarium op vakantie, dierenprofielen van pantsermeervallen en garnalen en een video over de tuinvijver in de zomer. JBL-moderator en bioloog Heiko Blessin presenteert en verklaart op een ontspannen en begrijpelijke manier feiten, maar soms ook gecompliceerde biologische verbanden. Alle 62 afleveringen zijn via YouTube of de JBL-homepage beschikbaar.



Nieuwe CEO aan het roer bij Tom&Co



Jean Richard de Latour

Tom&Co, de Belgische toonaangevende omnichannel retailer voor huisdieren, heeft Jean Richard de Latour benoemd tot Chief Executive Officer. Jean neemt zijn rol als CEO op vanaf 2 september 2024 en zal rechtstreeks rapporteren aan de Raad van Bestuur. Voormalig CEO

Thierry le Grelle zal een actieve rol als co-Chair vervullen in de Raad van Bestuur, die eerder al werd versterkt met Chairman Jesper Højjer, voormalig CEO bij Lidl, en bestuurder Pascal Clouzard, voormalig CEO bij Carrefour France.

"Ik ben zeer verheugd dat Jean ermee heeft ingestemd om de nieuwe CEO van Tom&Co te worden," stelt Thierry le Grelle. "De Raad van Bestuur en ik zijn al enige tijd bezig met het plannen van een naadloze CEO-opvolging. Dit is het juiste moment om de fakkel over te dragen aan Jean," vervolgt Thierry le Grelle. "Het was een voorrecht en een plezier om samen met mijn collega's en partners de afgelopen 8 jaar Tom&Co te laten uitgroeien tot wat het nu is. Ik kijk ernaar uit om met Jean samen te werken als co-Chair van de Raad van Bestuur."

Jean Richard de Latour was eerder werkzaam bij Carrefour Group binnen het global commercial leadership team en als hoofd van Carrefour Links (data & retail media). Voordien was hij CEO van Carrefour Roemenië en directeur Hypermarket Operations van Carrefour Frankrijk.



Ontdek onze feestelijke collectie!



- **Halloween:** griezelig leuke speeltjes
- **Kerst:** feestelijke speeltjes, kledij en kerstkalenders
- **Voor honden en katten**

Assortiment van meer dan 60 seizoensproducten

ACANA™



VOEDING DIE ZE NODIG HEBBEN, SMAAK WAAR ZE DOL OP ZIJN



TEN
MINSTE
50%*

DIERLIJKE
kwaliteits-
ingrediënten

GROENTE EN
FRUIT
*vers van
de boerderij***

ER WORDEN **GEEN** KUNSTMATIGE
SMAAKSTOFFEN, KLEURSTOFFEN
OF CONSERVERINGSMIDDELEN
TOEGEVOEGD IN ONZE KEUKENS.

Ingrediëntenvoorbeeld van ACANA Wild Prairie voor katten. Dierlijke eiwitbronnen worden voor verwerking, in verse vorm afgebeeld. Verhoudingen en hoeveelheden zijn niet representatief voor de inhoud van één verpakking of portie. De sneden kunnen variëren. Zie ingrediëntenlijst. * Bij benadering en afgeleid van de ingrediënten in onbewerkte staat. ** De verse ingrediënten die we gebruiken, worden uitsluitend geconserveerd door middel van koeling. De rauwe ingrediënten die we gebruiken, worden op het hoogtepunt van hun versheid ingevroren zodat er geen voedingsstoffen verloren gaan.

Toonaangevende premiummerken ACANA en ORIEN zijn onmisbaar in het schap natuurlijke honden- en kattenvoeding

Al bijna 40 jaar is Champion Petfoods een toonaangevende fabrikant van natuurlijke premium honden- en kattenvoeding, actief in meer dan 90 landen. Onder het motto 'World's Best Petfood' streeft deze Canadese onderneming ernaar viervoeters alleen het allerbeste aan te bieden. De premiummerken ACANA en ORIEN zijn dan ook vervaardigd met hoogwaardige, verse en rauwe ingrediënten. Sinds enkele maanden richt Champion Petfoods zich nu rechtstreeks tot de Belgische markt, waardoor het meerwaarde voor haar partners creëert. Dit biedt Belgische dierspecialisten en tuincentra een unieke kans om deze hoogwaardige honden- en kattenvoeding in hun aanbod op te nemen en hun klanten met ACANA en ORIEN de hoogste kwaliteit te presenteren.



Hoogwaardige voeding geïnspireerd door de natuur

Het succes van Champion Petfoods is gebaseerd op innovatie, kwaliteit én een sterke focus op het welzijn van huisdieren. De ACANA- en ORIEN-referenties worden immers bereid met verse, kwalitatieve grondstoffen, afkomstig van erkende en betrouwbare boeren, vissers en leveranciers. Bovendien staat bij de productie van de kwalitatieve honden- en kattenvoeding de Biologically Appropriate™-visie centraal: dit betekent dat de biologische voedingsbehoeftes van honden en katten worden nagebootst en de producten dus zijn gebaseerd op het natuurlijk eetpatroon van die dieren in het wild. Dit weerspiegelt zich onder meer in de WholePrey™-filosofie van de recepten: naast spier vlees wordt de voeding ook vervaardigd met orgaanvlees en botten, zodat katten en honden alle essentiële voedingsstoffen voorgeschoteld krijgen.



2 topmerken

Het portfolio van Champion Petfoods omvat 2 premiummerken, namelijk ORIEN en ACANA. Kenmerkend voor het eerstgenoemde merk is het erg hoge percentage en de grote variatie aan dierlijke eiwitten van superieure kwaliteit. Sommige referenties bevatten wel tot 90% dierlijke ingrediënten. ACANA blinkt dan weer uit door zijn uitstekende prijs-kwaliteitsverhouding. Bovendien

bevatten al hun recepturen minstens 50% dierlijke eiwitten. Eind 2022 werd Champion Petfoods overgenomen door Mars Petcare, al blijft het Canadese bedrijf een eigen koers varen. Mars Petcare investeerde ondertussen in extra productielijnen en nieuwe productontwikkeling voor zowel ACANA als ORIEN.

Waardevol partnership

Sinds 1 juni 2024 benadert Champion Petfoods de Benelux-markt rechtstreeks met een toegewijd team. Voorheen werden de merken ORIEN en ACANA in België, Nederland en Luxemburg via distributeurs verdeeld.

"Met deze nieuwe strategie willen we onze partners een aanzienlijke toegevoegde waarde bieden. Door te focussen op duurzame relaties, ondersteunen we onze merken ACANA en ORIEN effectiever en versterken we onze toewijding aan kwaliteit en service. De producten zijn eenvoudig te bestellen via onze logistieke partner Malanico. Het gebruiksvriendelijke

Malanico Portal garandeert een snel en efficiënt bestelproces, met directe toegang tot het volledige assortiment en actuele acties. Het platform is beschikbaar in zowel het Nederlands als het Frans.

Daarnaast hebben we onlangs twee Sales Representatives aangesteld voor België (1 voor Vlaanderen en 1 voor Wallonië). Zij informeren onze partners over de productportfolios van ACANA en ORIEN, bieden marketingondersteuning, delen hun expertise en adviseren hen over een aantrekkelijke winkelpresentatie. Hiermee willen we onze positie in het groeiende premiumsegment verder versterken, waarbij we al meer dan 220 winkelpunten in België tellen.

Nu steeds meer consumenten bewust kiezen voor natuurlijke honden- en kattenvoeding, vormen ACANA en ORIEN, 2 toonaangevende premiummerken met een grote consumentenloyaliteit, een onmiskenbare troef voor dierspecialisten en tuincentra," benadrukt Jeroen Bouten, Head of Benelux bij Champion Petfoods.

Interesse om de producten van ACANA en ORIEN in jouw zaak op te nemen? **Contacteer Champion Petfoods via info.belux@championpetfoods.com**



Gebr. de Boon: uitbreiding assortiment kattenspeelgoed

Verrijk je assortiment met de beste kattenspeelgoed die er te vinden zijn. Gebr. de Boon kondigt immers de uitbreiding van hun assortiment kattenspeel-

goed aan. In de komende periode worden tientallen nieuwe producten geïntroduceerd, speciaal ontworpen om aan de diverse speelbehoeften van katten te voldoen. Een opvallende toevoeging is het duurzame kattenspeelgoed, gemaakt van natuurlijke materialen zoals hout, touw en pluche. Deze producten bieden eindeloos speelplezier én dragen bij aan een verantwoorde keuze voor het milieu. Het assortiment bevat o.a. speeltjes met matatabi en catnip, die katten op speelse wijze stimuleren. Deze zijn beschikbaar in zowel voorgevulde varianten als in modellen die naar eigen wens gevuld kunnen worden. Daarnaast is er een breed scala aan balletjes in verschillende vormen en maten: balletjes die lijken op bolletjes wol, voorzien van een subtiele rammel of exemplaren gemaakt van rotan voor een extra speelse twist. Met deze uitbreiding bevestigt Gebr. de Boon zijn toewijding aan kwaliteit, innovatie en het welzijn van katten.



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



ASP: Nature's Protection Superior Care

Deze innovatieve voeding is speciaal ontwikkeld voor alle levensfasen en richt zich op het verbeteren van de natuurlijke vachtkleur bij honden met witte, bruine of donkere vacht. Deze unieke formule bevat een uitgebalanceerde mix van aminozuren die de pigmentatie in de vacht versterkt, waardoor de hond een gezonde en glanzende vacht behoudt. Daarnaast helpt de voeding bij het verminderen van ongewenste traanvlekken rond de ogen, mond en poten. Met hoogwaardige, hypoallergene eiwitten, zoals insecten, witte vis en zalm met krill, en de toevoeging van MicroZeoGen, ondersteunt deze voeding de spijsvertering, bevordert ze de opname van voedingsstoffen en versterkt ze het immuunsysteem. Nature's Protection Superior Care biedt een complete, uitgebalanceerde voeding, die bijdraagt aan de gezondheid en vitaliteit in elke levensfase.



ASP
Tel.: +32 (0)15 681296
info@asp-pets.be
www.asp-pets.be

Petsolutions: Nieuwe serie Jack & Vanilla Nimba

Deze nieuwe lijn voor zowel honden als katten, omvat luxekussens, manden en zelfs iglo's, die door hun neutrale kleurenpallet in elk interieur passen. Alle referenties zijn vervaardigd uit een mooie, duurzame stof die tegen een stootje kan, gecombineerd met een superzachte, cozy pluchestof. De meeste producten



beschikken over een uitneembaar kussen, met een afneembare hoes voor een makkelijk onderhoud. Tevens zijn de referenties meestal

voorzien van een anti-sliponderkant. Deze knusse, maar toch stijlvolle lijn bevordert de slaapervaring van honden en katten.

Champion Petfoods: ACANA Singles Dog Grass-fed Lamb

ACANA Singles Dog Grass-fed Lamb heeft een frisse, nieuwe verpakking, die past bij de vernieuwde merkuitstraling van ACANA. Naast het nieuwe ontwerp zijn ook de



ingrediënten verbeterd. Het aandeel rauw lam en rauwe lever is verhoogd om de kwaliteit en smaak te verbeteren. Bovendien is het lamsvet vervangen door zonnebloemolie, wat zorgt voor een betere smaakbeleving. Daarnaast zijn extra supplementen toegevoegd, zodat de hond alle belangrijke voedingsstoffen binnenkrijgt. Deze veranderingen zorgen voor een helderdere, levendigere verpakking en een nog voedzamer product. De overige ACANA Singles-producten worden ook gefaseerd aangepast.

DingoNatura: Natura Diet Paté

Natura Diet is een hoogwaardige natuurlijke voeding voor huisdieren. De gezonde en milieuvriendelijke recepten zijn nu

at's New

Producten in de kijker



Canis Purus: Gestoomde voeding

De hoogwaardige worsten van 400 gram zijn verkrijgbaar in 6 varianten, namelijk Kip Menu, Lam Menu, Eend Menu, Paard Menu, Rund Menu en Vis Menu. Momenteel is een 7de referentie, namelijk Hert Menu, in productie. De worsten worden bereid met kwalitatieve grondstoffen: ze zijn allemaal samengesteld op basis van vlees, organen, bouillon en groentjes. Bovendien zijn ze vrij van kunstmatige toevoegingen. De Canis Purus-worsten zijn verkrijgbaar in een omdoos van 24 stuks of in een 6-pack. Bij aankoop van alle referenties gestoomde voeding wordt een stevige houten floordisplay gratis meegeleverd.



Canis Purus
Tel.: +32(0)479 692721
info@canispurus.com
www.canispurus.be

ook verkrijgbaar in paté. Hoogwaardige dierlijke eiwitten vormen het voornaamste ingrediënt van deze smakelijke reeks, bereid au bain-marie. Verder is deze range vrij van kunstmatige kleur- en smaakstoffen. Er is keuze tussen 7 varianten, aangeboden in blikken van 400 gram: Puppy, Light, Iberico&Vegs, Chicken&Vegs, Beef&Vegs, Fish&Vegs en Duck&Vegs.



Laroy Group: duvoplus Salamini hondensnacks

De droge worsten van duvoplus Salamini zijn een smakelijk tussendoortje voor alle honden vanaf 4 maanden oud. Ze zijn verkrijgbaar in diverse smaken, zoals rund, kip, eend en wild, allemaal met een hoog vleesgehalte en rijk aan eiwitten. Salamini biedt nu nieuwe formaten: handige kleine beloningen van 7 cm en grote kauwstaven tot wel 50 cm lang. Op die manier is er voor iedere hond wat wils. Elke carnivoor zal van nature genieten van deze vleessnacks.



Beeztees: Puppy braingame Lot

Voor puppy-eigenaren is het soms lastig dat de pup nog niet zover mag lopen. Een pup zit namelijk boordevol energie, maar kan deze niet altijd kwijt. Een oplossing hiervoor is om de pup mentaal moe te maken. Dit kan de eigenaar doen door middel van een denkspel. Met de nieuwe Braingame Lot van Beeztees wordt de pup mentaal getraind. In dit trainingsspel kunnen kleine snacks worden verstopt. Voor puppy's is het een hele uitdaging om deze snacks te zoeken. De pup zal hiervoor zijn poten en/of snuit moeten gebruiken, waarmee de fijne motoriek wordt getraind.



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

HobbyFirst: nieuwe Wildlife Handybags

HobbyFirst introduceert een assortiment kwaliteitsvol strooivoer voor buitenvogels in een papieren zak met handvat: dat is niet alleen ecologisch, maar ook ergonomisch! Het formaat van de zak is heel handig met inhoud van 8 tot 12 kg. Deze lijn omvat 5 referenties, namelijk Wildlife Clean Garden, Wildlife 4 Seasons Menu, Wildlife All Bird Feed/ Strooivoer Menu, Wildlife Peanut Menu en Wildlife Sunflower Menu.



FOR HEALTHY ANIMALS
katoos
AND HAPPY OWNERS

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

Canis Purus: gevlochten kauwhuiden

Deze natuurlijke snacks, vervaardigd van lange lapjes huid die aan lage temperaturen worden gedroogd, bieden honden urenlang kauwplezier. De huiden worden gezaagd op lengte van 20 cm, waardoor ze een ideale kauw snack vormen. De snacks zijn vrij van kunstmatige geur-, kleur- en smaakstoffen. Het aanbod omvat al de varianten Rund, Paard en Kameel. Momenteel zitten ook Lam, Geit en Buffel in productie.



Flamingo Pet

Products: Krems-autostoel

Dankzij de Krems-autostoel kunnen eigenaars en hun viervoeter veilig en comfortabel op weg. De autostoel en het uitneembare kussen zijn wasbaar op 30°C. Deze innovatie is uitgerust met 2 verstelbare bevestigingsriemen. Er is ook een verstelbare riem met karabijnhaak voorzien om de hond op zijn plaats te houden. De autostoel kan worden bevestigd met een geschikt harnas en een autoveiligheidslijn. De stoel is geschikt voor zowel de voor- als de achterbank. Formaat: 60x50x60 cm.



Kinlys Group: uitbreiding assortiment Aqua-ki visvijvervoer

Het bestaande aanbod wordt aangevuld met 2 nieuwe referenties. Enerzijds introduceert Aqua-ki een drijvende pellet 3 kleuren mix (6mm). Het voer is samengesteld op basis van uitgebalanceerde voedingsstoffen. Het bevat onder meer astaxanthine, spirulina en tarwekiemen en is gearomatiseerd met insectenmeel. Het kan het hele jaar door gevoederd worden. Een andere nieuwkomer is een drijvende pellet (6 mm) met spirulina (4%). Deze bevat astaxanthine en spirulina en is gearomatiseerd met insectenmeel. Deze erg goed verteerbare pellet zorgt voor diepe en intense kleuren.



Group Depre: Uitbreiding Voskes wetfood-assortiment voor katten

Er komen maar liefst 10 heerlijke nieuwe smaken bij. Naast de bestaande tonijnvarianten omvat het assortiment nu ook kip, sardine, rund en lam. Dit biedt een smakelijke verwennerij voor zowel vis- als vleesliefhebbers. Bovendien zijn deze wetfood-blikjes, zowel in gelei als paté beschikbaar. Al deze lekkernijen zijn zorgvuldig gestoomd en met de hand verwerkt. De natvoeding is rijk aan dierlijke eiwitten en vetzuren, wat bijdraagt aan een glanzende, gezonde huid en vacht. Er worden uitsluitend natuurlijke ingrediënten gebruikt, zonder toevoeging van kleur- of smaakstoffen. Bovendien is alle vis afkomstig uit duurzame visvangst.



Renske Natuurlijke Diervoeding: Uitbreiding aanbod Mini Hartjes

De populaire Mini Hartjes zijn nu verkrijgbaar in 2 nieuwe smaken. Deze smakelijke traktaties, geliefd bij honden van alle rassen en leeftijden, worden voortaan ook in de varianten Konijn en Lam aangeboden. De Mini Hartjes staan bekend om hun zachte textuur en natuurlijke ingrediënten, wat ze ideaal maakt als beloning tijdens de training of als verantwoord tussen-doortje. De toevoeging van de smaken konijn en lam biedt hondeneigenaren nog meer keuze om hun honden te verwennen met een gezonde snack. Bovendien zijn de Mini Hartjes in de smaken zalm, lam, konijn, eend en kip voortaan ook te verkrijgen in een grotere verpakking van 300 gram.



Laroy Group: EBI krabpalen 'Destinations'-reeks

De EBI krabpalen 'Destinations'-reeks is een prachtige mix van moderne interieurtrends en praktische toepassingen voor de kat. Deze collectie weerspiegelt de huidige trends in interieurontwerp, zoals het gebruik van natuurlijke materialen en een gezellige cocooningsfeer. Met een combinatie van berkenmultiplex, donkergrijze meubelstof en zachte pluche zijn deze krabpalen niet alleen stijlvol, maar ook duurzaam en comfortabel. De robuuste palen, omwikkeld met sterk sisal, zorgen ervoor dat zelfs de meest energieke kat deklauwen kan slijpen zonder schade aan de meubels aan te richten.



Champion Petfoods: ACANA Cat Indoor Entrée

ACANA Cat Indoor Entrée heeft een nieuwe verpakking, die past bij de vernieuwde merkuitstraling van ACANA weerspiegelt. De namen van de producten zijn nu gebaseerd op de ingrediënten, maar de oude productnamen blijven in kleinere letters aanwezig op de verpakking om herkenbaarheid voor bestaande consumenten te behouden. Tevens zijn er enkele ingrediënten aangepast: rauwe kalkoenlever is toegevoegd voor extra voedingsstoffen, zoals ijzer en vitamine A. Haver is dan weervervangen door havermout voor een betere vezelbalans. Deze veranderingen verbeteren de kwaliteit van het product zonder concessies te doen aan de voedingswaarde. De nieuwe verpakking is levendiger en duidelijker voor de consument. De overige ACANA cat-verpakkingen worden ook gefaseerd aangepast.



Ruinemans Group uw totaal leverancier!

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

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

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

Onze eigen chauffeurs bezorgen wekelijks met verwarmde bestelauto's.



Meer weten? Neem contact met ons op.

Ruinemans Group®

SUPPLIER OF LIVE ORNAMENTAL FISH & ANIMAL- FOOD AND SUPPLIES

info@ruinemansgroup.com | ruinemansgroup.com

Stap mee in de wereld van verantwoorde huisdierenverkoop

De verkoop van levende dieren in dierenpeciaalzaken en tuincentra roept de laatste jaren steeds meer discussie op. Een aantal consumenten is gekant tegen het aanbieden van levende have op de winkelvloer. Door deze controversie besloten sommige dierenpeciaalzaken en tuincentra zelfs om helemaal te stoppen met de handel in levende dieren en klanten bijvoorbeeld naar dierenasielen door te verwijzen. Maar is dergelijke drastische beslissing noodzakelijk? Levende have op de winkelvloer kan immers een grote meerwaarde betekenen. Door de handel in huisdieren net in de tuincentra en dierenpeciaalzaken te houden, wordt de controle over een verantwoorde handel gehandhaafd. Bovendien creëer je zo beleving in de winkel en inspireer je de consument over een correcte huisvesting voor het dier in kwestie. Uiteraard vereist de handel in huisdieren investeringen in goed opgeleid personeel dat deskundig advies verstrekt en in ruimere, comfortabele dierenverblijven, die het welzijn van de dieren waarborgen. Door dit alles te combineren met passie en liefde voor dieren kunnen tuincentra en dierenpeciaalzaken verantwoord huisdierbezit stimuleren en een positieve klantenbeleving bieden.



Een deel van de bevolking is pertinent tegen het verhandelen van levende have in tuincentra en dierenpeciaalzaken. Ze vinden onder meer dat de beperkte leefruimte funest is voor het welzijn en de gezondheid van de dieren. Tevens stoten de impulsaankopen hen tegen de borst. Dieren worden vaak gekocht zonder dat de potentiële eigenaar zich realiseert welke verantwoordelijkheid het houden van een huisdier

met zich meebrengt. Wanneer het huisdier een te grote last blijkt, belandt het in een asiel of erger, wordt het in de natuur gedumpt. Die tegenstand heeft ertoe geleid dat verschillende dierenpeciaalzaken en tuincentra er bewust voor kozen/kiezen om geen levende dieren meer aan te bieden. Deze kritiek is niet ongegrond: uiteraard zijn er winkels die onvoldoende aandacht besteden aan het welzijn van de aangeboden huisdieren en de klant te weinig adviseren voor de aankoop. Echter, is het belangrijk om nuances aan te brengen. Het gros van de uitbaters en medewerkers van tuincentra en dierenpeciaalzaken heeft een oprechte passie voor dieren, zet zich toegewijd in voor hun welzijn en ziet de verkoop van huisdieren niet louter als een commerciële activiteit. Er zijn dan ook diverse argumenten waarom levende dieren wel hun plaats op de winkelvloer hebben.

Gecontroleerde handel

De handel in levende dieren is een gevoelig onderwerp. Hoewel er bij de commerciële verkoop bezorgdheid bestaat over het welzijn van deze dieren, is het een feit dat veel mensen een huisdier willen. Om te garanderen dat deze dieren onder goede omstandigheden worden gehouden en verkocht, hebben de verschillende overheden in ons land strenge regels ingevoerd. Dierenpeciaalzaken en tuincentra worden regelmatig

gecontroleerd om na te gaan of ze aan deze regels voldoen. Dit in tegenstelling tot particuliere verkoop, waar minder toezicht is en consumenten moeilijker zicht hebben op de herkomst, de gezondheid en de verzorging van de dieren. In de particuliere handel gaat het vaak goed, maar er zijn ook tal van foute voorbeelden te vinden, die dikwijls onder de radar blijven. Het gecontroleerd houden van de handel is dus essentieel om een goed dierenwelzijnsbeleid mogelijk te maken. Particulieren controleren is een onbegonnen werk en zal bovendien nooit zo efficiënt verlopen als het huidige gecontroleerd handelssysteem.

Investeren in opleidingen en professionalisme

Dierenpeciaalzaken en tuincentra kunnen uiteraard samenwerken met een dierenasiel, maar het is niet de bedoeling om de handel in dieren naar daar door te schuiven. Dat is immers hun initiële taak niet. Daarom is het cruciaal om de oorzaak van overvolle dierenopvangcentra aan te pakken. Door consumenten bewust te maken van de verantwoordelijkheden die gepaard gaan met huisdierbezit, kan er een structurele oplossing worden geboden. Tuincentra en dierenpeciaalzaken kunnen hierin een sleutelrol spelen, op voorwaarde dat ze inzetten op professionalisme. Door te investeren in een grondige opleiding van het personeel, kunnen zij potentiële kopers optimaal begeleiden in hun aankoopbeslissing. Daarbij is het essentieel te benadrukken dat het houden van een huisdier een levenslange toewijding vraagt, die (ver)zorg(ing), toewijding en financiële middelen vereist. Bovendien kunnen ze de behoeftes van het huisdier in kwestie duidelijk schetsen. Door potentiële kopers daar op voorhand op te wijzen, reduceert men sterk de impulsaankoop van een huisdier en is de kans kleiner dat de dieren later (in het asiel) gedumpt worden.

Inspiratie aanreiken

De aanwezigheid van levende dieren in winkels vormt ook een unieke kans om consumenten te inspireren en te informeren. Door levende dieren in ruim opgezette en correcte verblijven te presenteren, waarin alle benodigde verzorgingsproducten zichtbaar zijn, krijgt het cliënteel een duidelijk beeld van de behoeftes van hun toekomstige huisdier. De verschillende verblijven in de aquariumstelling kunnen bijvoorbeeld worden gebruikt om diverse biotopen na te bootsen. Dit stimuleert klanten om thuis zelf creatief aan de slag te gaan. Uiteraard is dit ook een manier om de verkoop van de verschillende huisdierbenodigdheden te stimuleren.

Beleving creëren

Nu de concurrentie voor dierenpeciaalzaken en tuincentra steeds groter wordt, is het belangrijk om een winkelbezoek tot een unieke belevenis te laten uitgroeien. Dit kan onder meer door het aanbieden van levende dieren. Zeker kinderen zijn gefascineerd door dieren en het zien van de verschillende soorten in hun natuurlijke omgeving zorgt voor een onvergetelijke winkelervaring. Bovendien onderscheidt dit de winkel van andere verkooppunten en trekt het nieuwe klanten aan. Levende dieren vormen dus het kloppende hart van de dierenwinkel. Ze bieden handelaars de opportuniteit om een échte dierenwinkel te zijn, die meewerkt aan de gecontroleerde en verantwoorde handel in huisdieren, waar respect voor het huisdier centraal staat.

Canis Purus: natuurlijke kwaliteitsproducten die de consument overtuigen

Omdat de koudgeperste hondenvoeding in zijn dierspecialzaak Animaux in Bree niet volledig aan zijn hoge verwachtingen voldeed, besloot Stef Paredis zelf een natuurlijke kwaliteitsbrok voor honden te laten ontwikkelen. Dit resulteerde in de geboorte van Canis Purus, een merk dat het welzijn en de gezondheid van de hond centraal plaatst. De kracht van Canis Purus schuilt in het gebruik van uitsluitend natuurlijke, hoogwaardige ingrediënten, zonder kunstmatige toevoegingen. Bovendien koppelt het merk deze premiumkwaliteit aan een betaalbare prijs. Dierspecialzaken en tuincentra die de natuurvoeding, snacks en supplementen van Canis Purus in hun assortiment opnemen, bieden hun klanten niet alleen kwalitatieve en exclusieve referenties, maar versterken ook hun eigen onderscheidend vermogen.

Sterke toevoeging aan jouw bestaande productaanbod

"De natuurvoeding, supplementen en snacks van Canis Purus vormen om meerdere redenen een duidelijke meerwaarde voor het schap van een dierspecialzaak/tuincentrum", benadrukt Stef Paredis.

"We zijn niet zomaar een nieuwkomer, maar zijn al enkele jaren actief. Onze ruime en hoogwaardige productportefolio overtuigde al een 70-tal fysieke winkelpunten in België, Nederland en zelfs daarbuiten. Bij Canis Purus ontwikkelen we, gedreven door onze passie voor honden, uitsluitend verantwoorde producten, die voldoen aan de behoeften van het dier en bewust worden vervaardigd met natuurlijke en hoogwaardige ingrediënten. Onze hoge kwaliteit draagt bij aan de vitaliteit, de gezondheid en het welzijn van de hond. We communiceren transparant over de samenstelling van onze droog- en natvoeding, snacks en supplementen: de ingrediëntenlijst weerspiegelt exact de inhoud van onze producten. Onze productie vindt plaats bij ervaren Europese fabrikanten, voornamelijk in Duitsland. Daarnaast hanteren we eerlijke prijsstellingen. Om de zichtbaarheid op de winkelvloer te vergroten, introduceerden we recent een nieuwe, duurzame verpakking. Om de verkoop te ondersteunen, bieden we een stijlvolle display aan."



Uitgebreide portfolio

Het productaanbod van Canis Purus omvat 4 segmenten:

- De **koudgeperste, complete voeding** wordt volgens de ambachtelijke Duitse perstechniek vervaardigd op 37 graden Celsius, waardoor er geen waardevolle voedingsstoffen verloren gaan. Deze glutenvrije hondenbrok bevat een hoog vleesgehalte, aangevuld met hoogwaardige oliën, groenten en kruiden. Er worden enkel natuurlijke ingrediënten aangewend; de koudgeperste voeding is vrij van kunstmatige kleur-, smaak- en bewaarmiddelen. De maximale houdbaarheid bedraagt 8



maanden. Het gamma omvat 4 menu's, aangeboden in 5 en 15 kg: Lam&Pens, Rund&Eend, Kip&Zalmolie en Eend&Lam.

- Het assortiment **gestoomde voeding** omvat enerzijds Canis Purus Compleet. Deze kwalitatieve worsten van 400 gram worden aangeboden in 6 varianten, namelijk Eend, Kip, Lam, Paard, Rund en Vis. Bovendien is een 7de menu in ontwikkeling, namelijk Hert. De worsten worden bereid met kwalitatieve grondstoffen en zijn vrij van kunstmatige toevoegingen. Anderzijds is er MEAT 'The Butcher's Passion', dat 6 complete menu's omvat die vervaardigd zijn met hoogwaardige, natuurlijke ingrediënten. Deze voeding is vrij van soja, mais, diervoer en kunstmatige smaak-, kleur- en bewaarmiddelen.
- Voorts is een breed gamma natuurlijke **snacks** verkrijgbaar, zowel onder de merken Canis Purus en MEAT 'The Butcher's Passion'. Naast tal van klassieke referenties omvat het aanbod ook enkele unieke items. Zo zijn er de Canis Purus Vissnacks. Deze worden in Letland geproduceerd met vis uit de Noorse Zee. Deze wordt gedroogd en onder meer in ronde schijfjes en sticks geperst. Deze natuurlijke snacks zijn verkrijgbaar op basis van kabeljauw en haring. Een andere blikvanger zijn de gevlochten kauhuiden van Canis Purus. Deze natuurlijke snacks bieden honden urenlang kauwplezier. Het aanbod omvatte al kamelen-, paarden- en runderhuid en wordt nu uitgebreid met lams-, geiten- en buffelhuid. Nog een opvallende lekkernij zijn Canis Purus Himalayan Cheese Snacks. Ze worden volgens een Nepalees recept bereid op basis van verse melk uit Noord-Duitsland. Leuk en handig is tot slot het hertengeweit in een verpakking, die in het rek kan worden gehangen.
- Last but not least presenteert Canis Purus een lijn **supplementen**, met o.a. een hoogwaardige, biologische bottenbouillon. Deze is leverbaar in 4 smaken: Bio Kip, Bio Rund, Ierse Lam en Wilde Eland. Andere natuurlijke supplementen in het gamma zijn: Vlo & Teek weg!, Gemalen Pens, Noorse Zalmolie, Soepele gewrichten, Spirulina,... Wist je trouwens dat de supplementen Bottenbouillon, Noorse Zalmolie en Spirulina in feite geproduceerd zijn voor humane consumptie?



Canis Purus

Tel.: +32(0)479/692721

E-mail: info@canispurus.com - www.canispurus.com

Supreme Petfoods omarmt natuurlijke knaagdierenvoeding met nieuwe Selective Naturals Botanicals



Publireportage

Het voldoen aan de soortspecifieke voedingsbehoeften van kleine herbivoren omvat meer dan alleen het aanbieden van een vezelrijk dieet. Vezels zijn uiteraard cruciaal, maar daarnaast bevordert de toevoeging van een mix van heerlijke, natuurlijke ingrediënten de smakelijkheid van de voeding, zonder dat er nood is aan toegevoegde suikers. Tegenwoordig beschouwen ook knaagdier-eigenaren hun huisdier als een familielid en zoeken ze naar hoogwaardige, natuurlijke voedingsopties die de gezondheid en het welzijn ondersteunen. Met de introductie van Selective Naturals Botanicals speelt Supreme Petfoods in op die vraag.

Een natuurlijke keuze

Konijnen en cavia's zijn natuurlijke foerageerders: in het wild besteden ze uren aan het grazen naar voeding met verschillende vormen, smaken en texturen. Met de lancering van Selective Naturals Botanicals Konijnenvoeding en Selective Naturals Botanicals Caviavoeding breidt Supreme Petfoods zijn bestaande assortiment knaagdierenvoeding uit met twee unieke premiumreferenties. Deze innovaties bieden niet enkel onbeperkt hooi, maar bootsen het natuurlijke voedingspatroon van de dieren perfect na. Bovendien hebben deze geëxtrudeerde brokken verschillende vormen om het wilde foerageergedrag te imiteren, wat zorgt voor essentiële omgevingsverrijking en mentale stimulatie voor konijnen en cavia's.

Onweerstaanbare smaak, superieure voeding

Deze twee recepten zijn geformuleerd met een scala aan botanische kruiden, waardoor zelfs de meest kieskeurige huisdieren worden verleid. De Selective Naturals Botanicals-reeks biedt een mix van munt, tijm, basilicum, peterselie en paardenbloem, zonder toegevoegde suikers en zonder kunstmatige kleur- of smaakstoffen. Selective Naturals Botanicals Caviavoeding bevat bovendien gestabiliseerde vitamine C om te voldoen aan de essentiële behoefte van cavia's aan deze voedingsstof.

Door te kiezen voor Selective Naturals Botanicals kunnen eigenaren er zeker van zijn dat ze hun knaagdieren een superieure voeding met een onweerstaanbare smaak bieden. Bovendien voldoen deze premiumreferenties niet alleen aan de

Selective
NATURALS

Introductie van Selective Naturals Botanicals

NIEUW
ondersteund door
marktonderzoek

Selective
NATURALS
BOTANICALS
Rabbit Food
MADE WITH MINT, THYME, BASIL,
PARSLEY & CHAMOMILE

Selective
NATURALS
BOTANICALS
Guinea Pig Food
MADE WITH MINT, THYME, BASIL,
PARSLEY & CHAMOMILE

Verwen huisdieren met hun natuurlijke instincten met onze nieuwe, premium konijn- en caviavoeding. Boordevol met een heerlijke mix van Timothy hooi en plantaardige kruiden, waaronder munt, tijm, basilicum, peterselie en paardenbloem.

Voed hun natuurlijke instincten

SUPREME
EXPERTS IN PETCARE

supremepetfoods.com

NEEM CONTACT OP MET ONZE FANS
@supremepetfoods

Konijnen- en knaagdieren-verblijven worden ruimer, duurzamer en modulair

Sinds het begin van de coronapandemie kende de markt van knaagdieren- en konijnenverblijven een grondige evolutie. Tijdens de crisis scheerde de verkoop hoge toppen, sindsdien merken we een duidelijke terugval. Daarnaast noteren we een duidelijke verschuiving naar grotere, duurzamere en diervriendelijkere verblijven. Dierenspecialzaken en tuincentra die inspelen op deze trends en hun klanten voorzien van waardevol advies en een inspirerende winkelervaring, onderscheiden zich van andere verkoopkanalen en blijven succesvol in deze veranderende markt. Wie inzet op een grondige productkennis en een attractieve presentatie, plukt daar ongetwijfeld de vruchten van.

Doc. Ferplast



Terugval in post-coronatijdperk

Net zoals in vele andere petcarecategorieën kreeg ook de verkoop van knaagdieren- en konijnenverblijven een aanzienlijke boost tijdens de coronacrisis. Verwonderlijk was dit niet, want veel consumenten gingen in die periode op zoek naar extra gezelschap en haalden om die reden een (of meerdere) knaagdier(en)/konijn(en) en dus ook verblijven voor deze dieren in huis. Maar sinds ruim anderhalf jaar stellen de fabrikanten en leveranciers vast dat de hausse voorbij is en de afzet van deze producten daalt. Daarbij komt dat door de gestegen voedingsprijzen bepaalde consumenten minder budget besteden aan non-foodartikelen, zoals huisvesting, of de aankoop ervan (even) uitstellen. Bovendien blijft het helaas een weerkerend gegeven dat diverse eigenaars hun knaagdier/konijn vlak voor de zomervakantie dumpen, want natuurlijk nefast is voor de verkoop van verblijven.



Doc. Beeztees

Knowhow uitspelen

Hoewel de afzet daalt, blijven knaagdieren- en konijnenverblijven een interessante productcategorie voor veel dierenspecialzaken en tuincentra. Presenteer zeker een breed assortiment, zodat het cliënteel voldoende keuze heeft qua vormgeving, afmetingen en prijsklassen. Hierdoor zorg je ervoor dat elke consument zijn/haar gading vindt. Om een succesvolle rotatie te waarborgen, is het voorts cruciaal om voldoende (product)kennis en expertise in huis te hebben. Personeel dat klanten gericht kan adviseren vormt zeker een

meerwaarde, want dat zal zich vertalen in hogere omzetcijfers. De medewerkers kunnen immers verblijven aanbevelen, die afgestemd zijn op de specifieke behoeften van het knaagdier of konijn in kwestie. Bovendien kunnen dierenspecialzaken en tuincentra zich via vakkennis onderscheiden van andere verkoopkanalen. Winkels met een beperkt aantal medewerkers voorzien best voldoende productinformatie bij de verblijven, zodat de consument op basis van die gegevens een geschikt model kan aanschaffen. Dit kan bijvoorbeeld door het gebruik van infoborden en affiches, maar ook een QR-code die doorlinkt naar uitleg op de website (van de producent/leverancier) is zeker het overwegen waard.



Doc. Flamingo Pet Products

Consument prikkelen

Verder is een inspirerende winkelpresentatie van cruciaal belang. Probeer zoveel mogelijk kant-en-klare verblijven voor knaagdieren en konijnen te tonen. Hierdoor krijgt de klant een duidelijk beeld over de robuustheid en het design van de kooien en kunnen

ze de afmetingen beter inschatten. Richt elk verblijf volledig in met bodembedekking en diverse accessoires. Zo reik je de consument niet alleen ideeën aan, maar stimuleer je tevens de verkoop van deze producten. Daarnaast is het zeker de moeite waard om 'hamster-scaping' in te zetten op de winkelvloer. Decoreer één of meerdere verblijven volledig, met oog voor de natuurlijke habitat en het gedrag van konijnen en verschillende knaagdierensoorten. Dit verrijkt niet alleen de winkelervaring, maar motiveert de klant ook om een innovatieve en meer stimulerende leefomgeving voor hun huisdier te creëren. Dit komt niet alleen het welzijn van de dieren ten goede, maar zal ongetwijfeld ook je omzet een boost geven. Niet elk verkooppunt is dit idee genegen, maar de aanwezigheid van levende have op de winkelvloer vormt een pluspunt. Hierdoor creëer je extra beleving – en zal je zeker de aandacht van kinderen trekken – en geef je de verkoop van knaagdieren- en konijnenverblijven een duw in de rug. De organisatie van een themadag of -weekend rond konijnen of knaagdieren is eveneens interessant. Gebruik dergelijk event niet enkel om het assortiment voor deze huisdieren in de kijker te plaatsen, maar zet ook in op educatie en informatie: schets duidelijk de verschillende behoeftes van elke knaagdierensoort en toon hoe de eigenaar het welzijn van zijn/haar huisdier kan bevorderen.

Nog een opvallende evolutie is dat zowel consumenten als fabrikanten steeds meer belang hechten aan duurzaamheid bij de keuze van konijnen- en knaagdierenverblijven. Er is een toenemende voorkeur voor producten die gemaakt zijn van gerecycleerde of recycleerbare en milieuvriendelijke materialen, zoals gerecycleerd kunststof en FSC-gecertificeerd hout. Ook accessoires en speeltjes uit natuurlijke materialen zoals bamboe, hout, hennep, jute en papier worden steeds populairder. **Een laatste belangrijke evolutie is de stijgende vraag naar aanpasbare kooien.** Deze kunnen uitgebreid/verkleind worden in functie van het aantal knaagdieren/konijnen, de behoefte van het huisdier, de beschikbare ruimte en noem maar op. Hierdoor kan het verblijf meegroeien met het (aantal) huisdier(en) en aangepast worden aan de gewijzigde noden. Die modulariteit zorgt ervoor dat de verblijven ook eenvoudiger te integreren zijn in de leefruimte van de consument.



Doc. Kinlys Group



Doc. Laroy Group



Doc. Savic

3 markante tendensen

Tot slot staan we nog even stil bij de recentste marktontwikkelingen bij konijnen- en knaagdierenverblijven. **Er is een duidelijke trend richting grotere verblijven, die soms over meerdere niveaus beschikken.** Deze bieden knaagdieren en konijnen meer comfort en bewegingsruimte. Bovendien kunnen eigenaren hierdoor meerdere dieren in één verblijf houden, wat de sociale interactie tussen de dieren bevordert. Dit draagt bij aan het welzijn van de dieren, een aspect dat door de humaniseringstrend – waarbij huisdieren als volwaardige gezinsleden worden beschouwd – steeds meer aandacht krijgt. Consumenten zijn bereid te investeren in een beter leven voor hun konijnen en knaagdieren.



Doc. Trixie

CéDé®

Eggcellent egg food!

Vertrouwde
formule,
nieuw ontwerp!



Eggs-tra
info



voor ons is het een "piece of cake"

De unieke CéDé eicake is de basis van alle CéDé eivoerders. Sinds 1954 bakken we deze zelf met **echte eieren**, bloem en veel vakmanschap. Dit maakt CéDé® eivoer "eggcellent", voor en door vogelliefhebbers!

www.cede.be

CéDé maakt deel uit van huisdierbenodigdheden specialist Laroy Group.

ORIGINAL
VOSKES
FOR CATS

ONTDEK ONZE NIEUWE SMAKEN

- ✓ kip
- ✓ rund
- ✓ sardine
- ✓ lam



www.voskes.nl



WE'RE ONLINE!



LOADING COMPLETE

NEW B2B WEBSHOP



Supergebruiksvriendelijk
24/7 Bestellingen
Voorraadstatus
QUICK ORDER menu
Bestelhistoriek
Productinformatie
Service na verkoop

KINLYS GROUP
PASSION FOR PETS

info@kinlys.com | www.kinlys.com

Markt van hondenkussens en -manden focust op comfort, ergonomie en duurzaamheid

De markt voor hondenmanden en -kussens blijft in beweging, gedreven door trends op het gebied van comfort, duurzaamheid en design. Sinds de coronaperiode is de vraag naar deze producten aanzienlijk gestegen, waarbij zowel premium- als budgetsegmenten goed presteren. Steeds meer hondeneigenaren investeren in de gezondheid en het welzijn van hun huisdieren door te kiezen voor ergonomische, orthopedische producten. Tegelijkertijd zien we een groeiende interesse in duurzame materialen en verantwoorde productiemethoden. Om een succesvolle rotatie van hondenkussens en -manden te realiseren, blijft het voor dierenspecialisten en tuincentra een must om zich door middel van kennis, advies en service te onderscheiden.

Premium- en budgetreferenties scoren

De afgelopen jaren kende de verkoop van hondenkussens en -manden een constante groei. Zeker tijdens de coronaperiode zagen we een ongekennde groei van de afzet. Verwonderlijk was dit niet: veel mensen schaften in die periode een hond aan, terwijl de bestaande baasjes meer tijd met hun viervoeter spendeerden en besloten om die extra te verwennen. Beide elementen waren uiteraard goed nieuws voor de verkoop van hondenmanden en -kussens. Ondertussen is die hausse wel weer afgevlakt, maar blijft deze productcategorie in een positieve flow. Analyseren we de verkoopcijfers wat grondiger, dan constateren we een opmerkelijke tweespalt. Enerzijds stijgt het aantal consumenten dat bereid is om te investeren in kwaliteit en comfort en dus opteert voor hoogwaardige kussens en manden uit het (high-)premiumsegment. Anderzijds noteren diverse fabrikanten en leveranciers een groeiende vraag naar budgetvriendelijke referenties, als gevolg van de economische onzekerheid en de hoge inflatie.

Zich differentiëren via knowhow, advies en service

De verwachting is dat deze gunstige marktontwikkeling zich ook in de komende jaren verderzet. Dat is uiteraard goed nieuws voor de dierenspecialisten en tuincentra, al worden die geconfronteerd met toenemende concurrentie van onder meer e-commerce. Toch beschikken de eerstgenoemde verkooppunten over enkele troeven om zich te onderscheiden van hun concurrenten. In de eerste plaats vormt hun expertise en vakkennis een essentieel pluspunt. Via advies op maat kunnen dierenspecialisten en tuincentra inspelen op de specifieke behoeftes van de eigenaar/hond in kwestie. Informeer onder meer naar de grootte en de slaaphouding van de hond, zodat een mand/kussen met de juiste afmetingen aangeraden wordt. Ook op het vlak van de materiaalkeuze en -kwaliteit kan een specialzaak met deskundige uitleg het verschil maken. Leg de voor- en nadelen van de diverse stoffen duidelijk uit. Ribfluweel bijvoorbeeld is erg geschikt voor honden met lange haren: de stoftextuur zorgt ervoor dat haren eenvoudig verwijderbaar zijn. Sommige viervoeters schudden dan weer hun mand als het ware op, voordat ze gaan liggen. In dat geval is de keuze voor een stevige en robuuste stof aangewezen. Wijs de consument tot slot op het belang van comfort, ergonomie en onderhoudsgemak.



Doc. Trixie



Doc. Petsolutions

Een ander voordeel voor tuincentra en dierenspecialisten is dat de consument het kussen of de mand op de winkelvloer daadwerkelijk ziet en voelt, wat de besluitvorming positief beïnvloedt en de kans op 'miskopen' elimineert. Zo kan de klant bijvoorbeeld de kwaliteit van de kussenvulling of de zachtheid van een bepaalde stof eenvoudig en effectief checken. Bovendien kan men in een fysieke winkel beter inschatten of het gewenste model wel in zijn/haar interieur past en of het voldoende groot is voor zijn/haar viervoeter. Presenteer dus zo veel mogelijk verschillende manden en kussens, zodat de consument de eigenschappen van elk exemplaar zelf kan testen/waarnemen. Raad je cliënteel trouwens aan om hun hond mee te nemen naar jouw zaak, zodat die kan 'proefliggen' in de mand of op het kussen. Hierdoor is het meteen duidelijk of het model aan de verwachtingen voldoet.

TRIXIE



Scheren en schoonzuigen

De combinatie van tondeuse en aangesloten vachtzuiger biedt een handige en schone all-round oplossing voor het scheren en verzorgen van je huisdier. Drie opzetkammen maken trimmen in 6 lengtes (3–24 mm) mogelijk.

Hulpstukken zoals de trim- of ontklitborstel bereiden de vacht voor op het knippen, terwijl de reinigingsborstel en het kierenmondstuk geschikt zijn voor het reinigen van kleding of meubels.

De vachtzuiger heeft 3 zuigniveaus en de opvangbak zonder zak heeft een volume van 2 liter.



www.trixie.de

 **earth**
Mr. pOOp®
Call of nature

WAT ZIT JIJ NOU TE KIJKEN?



100% COMPOSTEERBAAR
Gemaakt op basis van maïzetmeel

 **PETSOLUTIONS**

Last but not least kan een dierspecialzaak of tuincentrum de klantenloyaliteit vergroten door zijn dienstverlening. Draag bijvoorbeeld zware kussens of manden naar de wagen, voorzie een inruilservice – binnen een bepaalde termijn uiteraard – voor modellen die uiteindelijk toch niet zo goed blijken te passen of biedt een wasservice aan.



Doc. Beeztees



Doc. Laroy Group



Doc. Gebr. de Boon

Toenemende belangstelling voor ergonomie en duurzaamheid

Hondenbezitters hechten steeds meer belang aan het welzijn, de gezondheid en het comfort van hun huisdieren. Tegelijkertijd blijven esthetiek en duurzaamheid belangrijke aspecten in de keuze van producten.

Een duidelijke trend is de groeiende populariteit van orthopedische hondenmanden en -kussens, vaak gevuld met memory foam. Waar deze producten eerder vooral voor oudere honden of dieren met gewrichtsproblemen werden gekocht, worden ze nu ook steeds vaker voor jonge honden en zelfs puppy's aangeschaft. Dit is te danken aan het idee dat vroegtijdige ondersteuning toekomstige klachten kan helpen voorkomen. Hierdoor is "orthopedisch" een sleutelwoord geworden, wat heeft geleid tot een sterk toegenomen aanbod. Vrijwel elk merk biedt nu meerdere modellen van orthopedische manden en kussens aan. Het verschil in kwaliteit binnen dit segment is echter groot, variërend van kussens met slechts een dun laagje traagschuim op een standaard schuimstoflaag, tot luxueuze modellen die volledig met memory foam zijn gevuld. Dierspecialzaken en

tuincentra doen er goed aan dit kwaliteitsverschil mee te nemen in hun inkoop- en adviesbeleid.

Daarnaast zien we een toenemende aandacht voor duurzaamheid bij fabrikanten en leveranciers. Steeds vaker wordt gekozen voor een verantwoorde productie, met gerecycleerde materialen voor zowel de hoezen als de vullingen van de hondenmanden en -kussens. Ook de consument kijkt steeds vaker naar het duurzaamheidsaspect, al blijft de prijs-kwaliteitsverhouding voor velen een doorslaggevende factor.

Wat het design betreft, geven klanten de voorkeur aan producten die passen in hun interieur. Materialen die populair zijn in de interieurbranche, zoals corduroypluche, bouclé en teddstof, worden daarom steeds meer gebruikt voor de productie van hondenmanden en -kussens vanwege hun zachte uitstraling en comfort. Neutrale kleuren blijven favoriet, maar er is ook een markt voor fellere kleuren en gewaagde ontwerpen. Daarnaast groeit de vraag naar hondenbedden met een houten omkadering en naar stretchers.



Doc. Ferplast



Doc. Johnson Petfoods (Lex & Max)



Doc. Flamingo Pet Products



Doc. Warmako

Op naar nieuwe hoogten: Cédé slaat de vleugels uit met vernieuwd gamma

Iedereen in de sector kent de gele dozen eivoer van Cédé wel. Het bedrijf, onderdeel van Laroy Group, heeft een rijke geschiedenis en maakt al ruim 70 jaar eivoer voor vogels op basis van een unieke eicake uit eigen bakkerij. En nu is er groot nieuws, want het gamma is helemaal vernieuwd en komt dit najaar op de markt. Noblesse oblige, want het leiderschap in de eivoermarkt voor vogels behoud je niet zomaar. Daar moet je elke dag voluit voor gaan!

Van Nederland naar België

Het van oorsprong Nederlandse bedrijf Cédé uit Tilburg werd in 1954 opgericht door de familie Van Himbergen die uit liefde voor de vogelhobby de producten en het productieproces op basis van de eierkoek uit eigen bakkerij ontwikkelde. In 1986 verkocht vader Van Himbergen het bedrijf aan Carlos Laroy, waardoor Cédé het eerste eigen merk van Laroy Group werd. Toen de productie in Tilburg te klein werd, verhuisde het bedrijf in 2000 naar een grotere site in het Belgische Evergem, waar de producten nog altijd met veel zorg worden gemaakt. De zoon van de oorspronkelijke oprichter, nutritionist en fervent vogelliefhebber Jos Van Himbergen, verhuisde mee. De formules werden onder zijn deskundig toezicht continu verbeterd, getoetst in de praktijk en verder geoptimaliseerd. Deze vertrouwde recepten blijven nu ook in het nieuwe gamma.



goedkoop broodkruim en diverse proteïnebronnen, doen ze bij Cédé geen concessies op kwaliteit en bakken ze zelf een heerlijk voedzame eierkoek met 4 miljoen kippeneieren; dit in een oven van 25 meter lang! Deze 'Cédé egg cake' wordt vervolgens gedroogd en vernalen in diverse groottes. Samen met andere ingrediënten en toevoegingen komt de eicake dan in de juiste verhoudingen terecht in de diverse eindproducten aangepast aan voedingsbehoeften van de vogels.

Nieuwe look & feel

Bob Smitz, General Manager food bij Laroy Group, licht toe: "Het merk Cédé is een hoeksteen van Laroy Group! De kwaliteit van de producten was o.a. dankzij onze unieke eicake altijd al beter dan wat er verder nog op de markt te vinden is, maar door het traditionele uiterlijk van het gamma lieten we toch kansen liggen, ook internationaal. Een refresh drong zich dus op. Nu zijn we opnieuw klaar om met Cédé de strijd aan te gaan in de markt. Intern is alvast iedereen enthousiast om hier mee de schouders onder te zetten. We streven ernaar om in de komende vijf jaar ons volume en daardoor ook het aantal vogels die van Cédé kunnen genieten te verdubbelen. Ik ben ervan overtuigd dat we dat samen met onze nationale en internationale partners kunnen realiseren."



Unieke eicake

We haalden het al kort aan, maar wat is er nu zo uniek aan Cédé? Wel, alle Cédé-eivoeders, behalve deze waar ei voor bv. de kleuring van de veren moet vermeden worden (dat zijn er slechts enkele), bevatten een hoge dosis vloeibaar kippenei in de zelfgebakken eicake. Die Cédé-eicake vormt de basis van de recepturen en levert alle goede bouwstenen en essentiële aminozuren om de vogels in topconditie te brengen en te houden. Terwijl andere producenten zoveel mogelijk in de kosten snijden en minderwaardige voeding maken op basis van



Meer info: www.cede.be/new

Grondig advies noodzakelijk bij de verkoop van turfvrrije potgrond

Sinds een paar jaar spelen de producenten en leveranciers van potgrond met hun turfvrjre referenties in op de toegenomen aandacht voor ecologie en duurzaamheid. Hoewel hun aandeel in de totale markt momenteel nog erg beperkt is, merken we toch dat diverse leveranciers zich engageren om minder turf in hun potgrond te verwerken.



Doc. Compo



Doc. DCM



Doc. Evergreen Garden Care Belgium



Doc. Van Israel

Talrijke milieuvriendelijke voordelen

In de eerste plaats blinkt turfvrjre potgrond uit qua duurzaamheid. Turf wordt immers gewonnen uit veengebieden, die belangrijke koolstofreservoirs zijn. Het winnen van turf leidt tot de ontwatering van deze gebieden, waardoor opgeslagen koolstof vrijkomt als CO₂, een broeikasgas. Het gebruik van turfvrjre potgrond helpt deze veengebieden te behouden en vermindert dus de uitstoot van broeikasgassen. Bovendien draagt turfvrjre potgrond bij aan de strijd tegen klimaatverandering. Tot slot bevorderen deze producten het behoud van biodiversiteit. Veengebieden zijn namelijk unieke ecosystemen, die een habitat vormen voor diverse zeldzame en bedreigde plant- en diersoorten. Het vermijden van turfgebruik ondersteunt de bescherming van deze natuurlijke leefgebieden.

Voornaamste turfvervangers

Potgrondproducenten wenden een breed scala materialen aan ter vervanging van turf, die vaak gecombineerd worden om hun verschillende eigenschappen zo goed mogelijk te benutten. We zetten hieronder de voornaamste alternatieven en hun belangrijkste kenmerken even op een rijtje:

- **Gecomposteerde schors:** kenmerkend voor dit alternatief is het lage zoutgehalte en de hoge doorlatendheid. Het houdt water optimaal vast en maakt potgrond extra luchtig.
- **Gestabiliseerde houtvezels:** deze zorgen voor een luchtige en langdurige vezelstructuur, wat op zijn beurt zorgt voor een optimalere drainage en een betere capillariteit.
- **Groencompost:** is rijk aan voedingsstoffen en verbetert de bodemstructuur. Bovendien stimuleert het de wortelgroei.
- **Kokosproducten:** deze restproducten van de kokosindustrie benaderen vrij goed de eigenschappen van turf, alleen worden ze omwille van de sourcing (langdurig transport,

veel waterverbruik om zoutgehalte te reduceren,...) niet altijd even duurzaam bestempeld. Ze hebben een erg hoge poreusheid en hebben weinig last van krimp.

- **Lavameel:** deze creëert een luchtige structuur en verzekert zo een snelle inworteling van de planten. Bovendien wordt dankzij de lava water makkelijker vastgehouden.
- **Miscanthus:** dit olifantsgras beschikt over een hoog organisch stofgehalte en bevordert de luchtigheid van de potgrond.
- **Perliet:** creëert een luchtige voedingsbodem en garandeert een optimale waterafvoer.
- **Rijstkaf:** biedt een goede bescherming tegen schimmels en insecten. Bovendien zorgt het voor een luchtige structuur van de potgrond.

Advies is een must

Bij de verkoop van turfvrjre potgrond is het belangrijk om bepaalde aspecten toch duidelijk te belichten. In de eerste plaats zijn veel mensen onvoldoende op de hoogte over de impact van turf op het milieu. Het is dan ook essentieel om te schetsen waarom turfvrjre referenties de duurzaamheid en de milieuvriendelijkheid bevorderen. Daarnaast is het noodzakelijk om de klant erop te wijzen dat turfvrjre potgrond er toch enigszins anders uitziet dan de variant met veen. Afhankelijk van de samenstelling kan er eventueel een kleurverschil zijn en kunnen er wat meer grovere vezels in de potgrond aanwezig zijn. Verder is het noodzakelijk om de tuinliefhebbers te informeren dat turfvrjre referenties meestal minder water ophouden dan potgrond met veen. Het is dus aangewezen om de grond regelmatig te checken en indien nodig extra te irrigeren. Bepaalde planten nemen in turfvrjre potgrond ook makkelijker voedingsstoffen op, waardoor het nodig is om veelvuldiger meststof toe te dienen.

SANICAT: meer dan 60 jaar expertise

Sanicat
— Nature at heart —

Al meer dan 60 jaar probeert Sanicat katten en hun baasjes echt te begrijpen. Het merk, gespecialiseerd is in kattenbakvulling, werkt hard om het dagelijks leven van katten(eigenaars) te verbeteren en een positieve impact te hebben op hun huis, hun leven en de planeet.

Sanicat maakt deel uit van Tolsa, de toonaangevende onderneming op het gebied van hygiëneproducten voor dieren in Europa. De introductie van de eerste Sanicat-kattenbakvulling dateert al van meer dan 60 jaar geleden. Als doorwinterde expert in kattenbakvulling profiteert Sanicat van haar ervaring, technische expertise en kennis van producten en consumentenbehoeften om betere, innovatieve oplossingen aan te bieden. De beste natuurlijke mineralen worden zorgvuldig geselecteerd, terwijl de gebruikte bronnen worden beschermd. Sanicat denkt ook aan de toekomst van onze planeet. Sinds 2019 vermindert het merk het gebruik van plastic verpakkingen aanzienlijk en opteert het voor 100% recyclebare en FSC-gecertificeerde papier- en kartonverpakkingen.

Ontdek de 3 assortimenten

De assortimenten Classic, Clumping en Plantaardig zijn ontwikkeld om te voldoen aan de verschillende behoeften en levensstijlen van katten en klanten wereldwijd. De Sanicat Classic-kattenbakvulling

absorbeert als een spons en vereist geen dagelijkse verzorging. Sanicat Clump staat voor een minerale kattenbakvulling, ideaal voor baasjes die een schone bak willen houden en op zoek zijn naar een effectieve oplossing om vieze geuren te neutraliseren. Sanicat Plantaardig is gemaakt van 100% natuurlijke en gerecycleerde materialen, afkomstig van industriële reststromen. Deze biologisch afbreekbare en composteerbare litter is uiterst absorberend om vocht en alle vloeistoffen vast te houden.

Exclusief verkrijgbaar bij Malanico.
Contacteer verkoop@malanico.nl.



Publireportage

Sanicat
— Nature at heart —

DE
KAT IN
JOU

LAAT DE
KITTENTRAINING
EENVOUDIG ZIJN

Subtiele valeriaangeur
stimuleert je katten om de
kattenbak te gebruiken.

15%
korting



Exclusief verkrijgbaar bij
malanico.
Bestel via:
verkoop@malanico.nl



Looplijd promotie is tot eind oktober 2024

Een blik op Green Expo, Dibevo University en spoga+gafa

In het najaar staan er met Green Expo en Dibevo University weer twee interessante events op het programma. Tijdens de vakbeurs Green Expo in Gent kunnen de tuincentrumuitbaters de nieuwste producten en ontwikkelingen voor de groenretailbranche ontdekken. Op Dibevo University draait alles rond inspiratie en kennis. Het programma staat dit jaar in het teken van verandering. Tot slot blikken we terug én vooruit naar de afgelopen/komende editie van de vakbeurs spoga+gafa in Keulen.

spoga+gafa wijzigt beursdagen vanaf 2025



Tijdens de afgelopen editie, die van 16 t.e.m. 18 juni jl. liep in KölnMesse, bevestigde de vakbeurs spoga+gafa opnieuw zijn positie als belangrijkste platform voor de wereldwijde tuinretailbranche. Ruim 28.000 professionals uit 113 landen bezochten de grootste tuin- en BBQ-beurs ter wereld, waarmee werd voortgebouwd op het succes van vorig jaar. Het aantal Duitse bezoekers steeg trouwens met meer dan 8%. Daarnaast noteerde de organisatie een grote opkomst uit o.a. de VS, Nederland, Italië, België en Australië. De professionals konden tijdens spoga+gafa 2024 kennismaken met het product- en dienstenaanbod van meer dan 1.800 standhouders uit 66 landen. De aanwezigheid van gerenommeerde exposanten uit Europa en Amerika onderstreepte de internationale faam van spoga+gafa. Het hoofdthema 'Responsible Gardens' van de afgelopen editie bood praktische oplossingen voor urgente vraagstukken in de tuinretailbranche, met best practices, lezingen en productpresentaties. De BBQ-segmenten werden verder ontwikkeld met nieuwe thema's, zoals 'From Budget to Luxury – BBQ for Every Wallet', 'Cooling World' en 'Outdoor Adventure'.

Nieuwe beursdagen

Voor 2025 kondigt spoga+gafa wel een opvallende koerswijziging aan. Vanaf volgend jaar zal de vakbeurs niet langer op zondag beginnen, maar op dinsdag starten en op donderdag eindigen. Met deze aanpassing wil spoga+gafa inspelen op de behoeften van de exposanten en bezoekers. De volgende spoga+gafa vindt plaats in Keulen van 24 t.e.m. 26 juni 2025. De meerderheid van de nationale en internationale exposanten, evenals de benaderde bezoekersgroepen en federaties, vroegen om het beursschema te wijzigen en de zondag niet langer als start- of beursdag te laten fungeren. Door op dinsdag te beginnen, kunnen de deelnemers zich beter

voorbereiden op de beurs en hun aankomst optimaliseren.

"Wij hebben de feedback van onze exposanten en bezoekers serieus genomen en besloten de beursdagen aan te passen om de beursbeleving en het beurs succes van alle betrokken partijen verder te verbeteren," aldus Sebastian Rosito, Vice President Trade Fair van Koelnmesse.

Dibevo University: 'De wereld verandert, maar wat doe jij?'

Verrassende inzichten, handige survivaltips en een blik op de toekomst: dat zijn de ingrediënten van Dibevo University, hét kennis- en inspiratie-event voor iedereen die professioneel werkzaam is in de huisdierenbranche. Dit jaar draait Dibevo University om een thema dat elke ondernemer raakt: verandering. Verandering kan spannend en uitdagend zijn, maar het biedt ook enorme kansen. Tijdens dit event delen 6 inspirerende sprekers hun tips en inzichten om wendbaar en veerkrachtig te blijven in een snel veranderende wereld.

Ontdek de sprekers

MKB-Nederland-voorzitter Jacco Vonhof trapt de dag af met de lezing 'Het wordt wél beter'. Hierin bespreekt hij de uitdagingen waar ondernemers in onze branche vandaag de dag tegenaan lopen, maar vooral ook wat ze zelf kunnen doen voor een rooskleurige(r) toekomst voor hun bedrijf. Jacco: "Laten we samen met ondernemers nadenken over wat er wél kan en hoe zij zelf onderdeel kunnen zijn van de oplossing."

Sit-down-comedian Jaap Bressers leek voorbestemd om een topmanager te worden. Tot hij bij een duikongeluk op zijn 21e zijn nek brak en in een rolstoel belandde. Dit zette zijn leven op zijn kop en maakte dat hij op een heel andere manier ging kijken naar de wereld om zich heen. Jaap: "Een verandering kan voelen als een tegenslag. Ga je met de hakken in het zand en probeer je krampachtig vast te houden aan de oude situatie? Of omarm je de onzekerheid en zie je het als een uitdaging?"

Retailprofessional Carin Frijters neemt bezoekers mee in de veranderende wereld van de retail. Ze laat consumententrends uit diverse branches – waaronder de huisdierenbranche – de revue passeren aan de hand van inspirerende beelden + video's. Want een winkel runnen gaat tegenwoordig over zoveel meer dan over producten. Hoe vind je de juiste aansluiting in de praktijk bij deze nieuwe wereld, waarin verandering écht de enige constante is?



13 OKTOBER 2024
NBC CONGRESSENTRUM • NIEUWEGEIN

Hoe ga je als huisdierprofessional om met de steeds verder verschuivende relatie tussen mens en dier? Hoe kijken huisdiereigenaren in 2035 naar dierenwelzijn en hoe moet jij je daarop voorbereiden? Zit er een grens aan de zorg, het comfort en betrokkenheid die huisdiereigenaren van jou verwachten? Natuurkenner Arjan Postma gaat bezoekers in deze lezing op weg helpen om de antwoorden te vinden.

Een mens maakt tijdens zijn of haar leven duizenden keuzes. In een hyper-interactief programma laten Rob Urgert en Joep van Deudekom zien dat die keuzes vaak helemaal niet zo zuiver en weloverwogen zijn als we geneigd zijn te denken. Aan de hand van oefeningen, dubbele bodems en een hoop humor leren ze bezoekers hoe ze de valkuilen in hun leven kunnen vermijden.



Boek je plaats

Een ticket voor deze dag is niet alleen goed voor een turbo-injectie met positieve energie, maar voorziet ook in hapjes, drankjes, een lunch en borrel. Dibevo University vindt plaats op 13 oktober 2024 in het NBC Congrescentrum te Nieuwegein (Nederland). Het volledige dagprogramma met uitgebreide info over alle lezingen is te vinden op de website dibevo-university.nl. Daar kunnen geïnteresseerden ook tickets aankopen. Dibevo University gaat trouwens thuis nog door: elke bezoeker ontvangt na afloop van het evenement 3 fantastische boeken van 3 University-sprekers ter waarde van 51 euro.

Ontdek de nieuwste producten en trends voor de groensector tijdens Green Expo 2024

Van zondag 22 tot en met dinsdag 24 september 2024 wordt in Flanders Expo (Gent) Green Expo, de vakbeurs voor de private en publieke groensector in ons land, georganiseerd. Tuincentra ontdekken er een ruim assortiment (duurzame) producten en diensten, die voor dynamiek op de winkelvloer zullen zorgen. Daarnaast presenteert de organisatie een ruim randprogramma. Maandag 23 september is de retaildag op Green Expo en wordt er een blik geworpen op de tuin(centra) van de toekomst. Zo staan er 3 interessante lezingen over consumentengedrag en duurzaamheid gepland. Chris Van Wesemael van Retail e-Motion belicht enerzijds de resultaten van een marktonderzoek over de consument van het tuincentrum van morgen, anderzijds modereert hij ook een sessie over klimaatinitiatieven uit de praktijk. Dirk Ballekens van BTV schetst dan weer hoe de klimaatverandering een opportuniteit voor de tuincentra kan vormen. 's Avonds vindt dan de feestelijke uitreiking

van de Garden Centre Awards plaats. Dan wordt bekendgemaakt wie zich het komende jaar het beste tuincentrum van Vlaanderen/Wallonië en het beste plantencentrum van België mag noemen.



KALENDER

Green Expo

Van 22 t.e.m. 24 september 2024
Flanders Expo, Gent
www.green-expo.be

Opendeurdagen Petsolutions

Van 22 t.e.m. 24 september 2024
www.petsolutions.be

PATS

Van 29 september t.e.m. 1 oktober 2024
Telford International Centre,
Telford/Shropshire (VK)
www.patshow.co.uk

Dibevo University

Op 13 oktober 2024
NBC Congrescentrum,
Nieuwegein (Nederland)
www.dibevo-university.nl

Iberzoo + Propet

Van 26 t.e.m. 28 februari 2025
IFEMA Madrid (Spanje)
<https://www.ifema.es/en/iberzoo-propet>

Zoomark

Van 5 t.e.m. 7 mei 2025
BolognaFiere, Bologna (Italië)
www.zoomark.com

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

Pet's Factory maakt het verschil met kwaliteit en expertise



"In al onze vestigingen opteren we voor een heldere, overzichtelijke en aantrekkelijke winkelpresentatie, die het shopcomfort van de consument bevordert", vertelt Reka Lainé, zaakvoerster van Pet's Factory.

Pet's Factory is een dierspecialzaak, die ontstaan is uit de passie van zaakvoerders Reka Lainé en Olivier Schwennicke voor huisdieren en hun welzijn. Wat begon als Dog's Factory, een 'doggy day care' in Eigenbrakel, evolueerde tot een succesvolle onderneming met op vandaag 3 vestigingen. Pet's Factory onderscheidt zich door een focus op hoogwaardige voeding en accessoires voor huisdieren, gecombineerd met diepgaande vakkennis en een sterke klantgerichtheid.

Dierspecialzaak Pet's Factory is eigenlijk organisch ontstaan vanuit een andere onderneming.

"Van opleiding ben ik een hondengedragstherapeut. Ruim 8 jaar geleden richtte ik in Eigenbrakel Dog's Factory op: een 'doggy day care' waar we een combinatie van een crèche, een pension, een overdekt speelterrein en gedrags- socialisatieopleidingen voor honden aanboden. De focus lag daarbij steeds op het welzijn van het huisdier. Toen ik tijdens mijn consultaties klanten een bepaalde voeding of accessoire aanraaide, constateerde ik dat die referenties meestal niet vond in het aanbod van veel traditionele dierspecialzaken. Daarom besloot ik zelf op zoek te gaan naar referenties, die aan mijn visie en standaard op het vlak van kwaliteit, dierenwelzijn en -gezondheid beantwoordden. Op die manier is Pet's Factory ontstaan. Bijna 2 jaar terug heb ik trouwens Dog's Factory overgelaten aan nieuwe eigenaars. Ondertussen telt onze dierspecialzaak 3 vestigingen, namelijk in Lot (circa 1.000 m² winkeloppervlakte), Eigenbrakel (700 m²) en Ukkel. De focus ligt hoofdzakelijk op hond en kat, al hebben we in de 2 grootste winkels ook een compact gamma voor knaagdieren en konijnen. Daarnaast omvatten de vestigingen in Ukkel en Eigenbrakel ook nog een kattenhotel, namelijk Cat's Boutique Hotel", schetst Reka Lainé, zaakvoerster van Pet's Factory.

Breed en gevarieerd klantenbestand

"We ontvangen in onze 3 vestigingen zowel jong als oud, maar de meerderheid van onze klanten bestaat uit dertigers en veertigers. Opvallend is ook dat er iets meer vrouwen dan mannen langskomen in onze dierspecialzaken", geeft Reka Lainé aan. "Onze klanten zijn voornamelijk huisdiereigenaren die hun gading niet vinden bij de grote petcareketens. De meesten wonen binnen een straal van 20 kilometer rond één van onze winkels. We voeren



beperkte promotiecampagnes om onze naamsbekendheid te vergroten, het merendeel van ons klantenbestand is dan ook opgebouwd door mond-tot-mondreclame. We merken bijvoorbeeld dat veel lokale dierenartsen hun cliënten adviseren om hun huisdierenvoeding bij ons aan te schaffen. We plaatsen ook regelmatig updates op de sociale mediakanalen van Pet's Factory, al ontbreekt het soms aan tijd en expertise om daarvoor een doordachte marketingstrategie op te zetten."

Met kwaliteit en advies het verschil maken

Reka Lainé benadrukt dat de kracht van Pet's Factory steunt op 2 essentiële pijlers.

"Ten eerste is er ons onderscheidende aanbod. In onze dierspecialzaken richten we ons exclusief op hoogwaardige voedingsmerken, die het welzijn en de gezondheid van huisdieren centraal stellen. Op het vlak van petfoodkwaliteit doe ik geen toevoegingen: inferieure voeding kan immers leiden

tot gezondheidsproblemen. Ik hecht bijvoorbeeld bijzonder veel waarde aan de herkomst en kwaliteit van de proteïnebron, terwijl het eiwitgehalte minder bepalend is. A-merken zullen de klanten bij ons niet aantreffen; ook al zijn ze commercieel interessant, ze passen niet binnen onze visie. Voorts geven we de voorkeur aan petfood van Belgische leveranciers en producenten. Wat accessoires betreft, selecteren we vrijwel uitsluitend producten van hoge kwaliteit, vervaardigd in Europa. Daarnaast streven we ernaar om samen te werken met kleine, ambachtelijke producenten, die unieke en exclusieve items aanbieden. Een ander fundamenteel aspect is onze diepgaande vakkennis. We verstrekken onze klanten uitvoerig advies: we luisteren aandachtig naar hun behoeften en streven er altijd naar om een oplossing te bieden, die daar perfect



hen intern op, vaak in samenwerking met onze leveranciers. Het is cruciaal dat onze medewerkers de eigenschappen en specificaties van onze producten grondig beheersen, zodat zij klanten snel en accuraat kunnen informeren, adviseren of een oplossing voor hun probleem/vraag kunnen aanreiken. De familiale sfeer binnen Pet's Factory wordt door het personeel zeer gewaardeerd. Elke winkel heeft zijn eigen team. Ik werk persoonlijk in al onze vestigingen mee," aldus Reka Lainé.

Bewustwording bij cliënteel

Reka Lainé merkt dat het aankoopgedrag van consumenten de afgelopen jaren in positieve zin is geëvolueerd.

"Nu huisdieren als een echt familielid worden beschouwd, zijn de eigenaren veel bewuster geworden van het belang van kwalitatieve voeding. Ze zoeken zorgvuldig uit welke producten het beste voldoen aan de behoeften van hun hond of kat, en laten zich niet langer enkel leiden door prijs of merknaam. In de beginjaren kwamen klanten vooral bij ons voor accessoires. Ons voedingsassortiment had een veel lagere rotatie, omdat mensen niet vertrouwd waren met de merken die wij aanboden. Ik kreeg vaak de opmerking dat het commercieel interessanter zou zijn om A-merken op te nemen. Toch ben ik trouw gebleven aan mijn visie en filosofie, wat uiteindelijk zijn vruchten heeft afgeworpen. Het heeft veel tijd en energie gekost om klanten kennis te laten maken met ons voedingsaanbod, maar geleidelijk hebben we hen kunnen overtuigen van onze aanpak. Ze zijn tegenwoordig dan ook veel meer begaan met het welzijn en de gezondheid van hun huisdier en dat is uiteraard een positieve evolutie."

Antwoord bieden op onlineconcurrentie en personeelstekort

Dierenspecialzaken staan de komende jaren voor twee grote uitdagingen, stelt Reka Lainé. "Enerzijds zorgt de groeiende onlineverkoop voor druk op de omzet van fysieke winkels. Op prijs kunnen we niet concurreren met e-commerce, aangezien hun verkoopprijzen soms zelfs lager liggen dan onze inkoopprijzen. Dit betekent dat dierenspecialzaken nog meer moeten inzetten op kennis en expertise. Daarmee zijn we meteen aanbeland bij de tweede uitdaging: 'Hoe vinden we nog gekwalificeerd en gemotiveerd personeel?' Het invullen van vacatures wordt steeds moeilijker. Bovendien zijn er de veranderde werkhoudingen sinds de coronapandemie en de hoge loonlasten in ons land. Daarnaast vormt de opkomst van A.I. en robotisering een bedreiging voor onze vakkennis en expertise."

Toekomstplannen

Tot slot werpt Reka Lainé een blik op de toekomst van Pet's Factory. "We hebben niet de ambitie om uit te groeien tot een grote keten, maar staan zeker open voor uitbreiding. Wel is het essentieel dat dit niet ten koste gaat van de kwaliteit die we bieden. Daarnaast blijft – zoals eerder aangegeven – het vinden van geschikt personeel een uitdaging. Bovendien wordt het bij meerdere vestigingen steeds lastiger om zelf actief in alle winkels mee te draaien", besluit Reka Lainé.

op aansluit. We nemen de tijd om de eigenschappen van de producten te schetsen en aan te geven waarom deze een positief effect hebben op het welzijn en de gezondheid van het huisdier in kwestie. Het is essentieel om onze knowhow en expertise uit te dragen, want vaak merk ik dat talloze klanten onbewust een product zoals een halsband verkeerd gebruiken en de hond hierdoor kwetsen."

Gemotiveerd personeel

Om die vakkennis over te dragen kan Reka Lainé ook rekenen op een enthousiast en gedreven team. "In de huidige arbeidsmarkt is het vinden van goed personeel een uitdaging, maar tot nu toe zijn we er steeds in geslaagd kwalitatieve medewerkers aan te trekken. Wij selecteren kandidaten met een passie voor huisdieren en leiden



Cat's Boutique Hotel

Zoals reeds aangegeven tellen 2 vestigingen van Pet's Factory ook een Cat's Boutique Hotel.

"In ons kattenhotel plaatsen we het comfort van de katten centraal. De verblijven zijn dan ook echt ruim en aangenaam ingericht. Naast de gewone kamers bieden we ook suites en een familiekamer aan. Er is ook een grote gemeenschappelijke ruimte aanwezig, waar de katten even kunnen ravotten of gewoon relaxen. Het is trouwens de bedoeling om binnenkort ook een franchiseconcept van Cat's Boutique Hotel te lanceren", vertelt Reka Lainé.



Verkoop koivoer vraagt om doordacht aanbod en degelijk advies

Het aanbieden van een goed uitgebouwd assortiment koivoer vormt voor dierenspecialisten en tuincentra een duidelijke opportuniteit om zich te differentiëren van concurrenten en andere verkoopkanalen. Koivissen hebben immers specifieke voedingsbehoeften en worden vaak gehouden door liefhebbers die bereid zijn te investeren in hoogwaardige voeding. Dankzij koivoer kan je dus een gespecialiseerd en loyaal cliënteel opbouwen. Bovendien kent het aantal gespecialiseerde verkooppunten de laatste 10 à 15 jaar een terugloop, wat extra kansen biedt. Tot slot brengt koivoer voor zowel dierenspecialisten als tuincentra ook cross-sellingmogelijkheden met zich mee. Een kwalitatief en gevarieerd aanbod koivoer en voldoende expertise zijn de sleutels voor een succesvolle verkoop.

Slim samengesteld gamma

Een gevarieerd assortiment koivoer is cruciaal om aan de uiteenlopende behoeften van koiliefhebbers te voldoen. Met een ideale mix tussen seizoensproducten en all seasonreferenties beantwoord je niet alleen aan de noden van consumenten op zoek naar gebruiksgemak, maar speel je ook in op klanten die de specifieke noden van kois in bepaalde periodes van het jaar willen invullen. De metabolische behoeften van een koi verschillen immers naargelang het seizoen en een seizoensspecifieke voeding komt daaraan tegemoet. Een zomervoer zal bijvoorbeeld meer koolhydraten bevatten dan een wintervariant. Tevens zinkt het meeste wintervoer, zodat de vissen die bij koude watertemperatuur op de bodem vertoeven, gemakkelijk kunnen eten. Zomervoer is dan weer eerder drijvend, zodat de vijvereigenaar tijdens mooie dagen de kois makkelijk kan observeren terwijl ze aan het wateroppervlak komen om te eten. Ook koifood voor de lente en voor de herfst speelt in op de veranderingen qua watertemperatuur, daglengte en de natuurlijke voedselbeschikbaarheid. Daarnaast is het essentieel om met het gepresenteerde gamma de diverse levensfasen te coveren. Groei- en kleurvoer mag eveneens niet in het schap ontbreken. Om aan de budgetten van verschillende klanten te voldoen, is het tot slot aangewezen voldoende prijsvariatie aan te bieden: van premiumvoer met hoogwaardige ingrediënten tot budgetvriendelijke opties, zodat elke koiliefhebber de juiste voeding voor zijn/haar koi kan vinden. Tot slot is het zeker (commercieel) interessant om ook gerelateerde producten, zoals producten voor waterbehandeling, vijveruitrusting en dergelijke, in de buurt aan te bieden.

De essentie van kwaliteitsvoeding

De kwaliteit van koivoer is een complex gegeven dat afhangt van verschillende factoren. Een evenwichtige samenstelling van het voer is cruciaal. De voeding zorgt immers voor energie en essentiële bouwstoffen. Een goede balans tussen beiden is noodzakelijk om overschotten of tekorten te vermijden. Zo niet, kan dit leiden tot vetopstapeling of gezondheidsproblemen. Naast de hoeveelheid is de bron en de kwaliteit van de voedingsstoffen eveneens belangrijk. Voorts speelt de verteerbaarheid van de voeding een fundamentele rol. Hoogwaardig voer is gemakkelijk verteerbaar, zodat de koi de maximale hoeveelheid voedingsstoffen kan opnemen. Verse ingrediënten en een zorgvuldig productieproces dragen



Doc. Hardy Dewerse



Doc. PFA-Trade



Doc. JBL

bij aan een hoge verteerbaarheid. Onder meer een grondige analyse van de ingrediëntenlijst, het uitzicht en de geur, de verteerbaarheid van het voer en informatie van leveranciers bieden dierenspecialisten en tuincentra een goed beeld over de kwaliteit van het voer. Maar hou er wel rekening mee dat het visuele aspect niet alleszeggend is. Sommige schimmelsporen of bepaalde ranzige olie bijvoorbeeld zijn nefast voor de kwaliteit van het koivoer, maar zijn niet altijd met het blote oog of de neus te achterhalen.

Invloed koifood op gezondheid

Een gebalanceerde voeding met hoogwaardige eiwitten, gezonde vetten, vitaminen, mineralen en pigmenten is essentieel voor een optimale groei en kleurontwikkeling van koi. Daarnaast dragen probiotica en prebiotica bij aan een gezonde darmflora, wat de opname van voedingsstoffen bevordert en de weerstand versterkt. Zoals reeds aangegeven vormt de kwaliteit van de ingrediënten een doorslaggevende factor. Een uitgebalanceerde voeding, afgestemd op de behoeften van de koi, is de sleutel tot een goede gezondheid en een prachtige kleurontwikkeling. Bepaalde ingrediënten spelen een cruciale rol bij het behoud en de versterking van deze levendige

Inzetten op advies

Consumenten verwachten dat ze bij dierspecialzaken en tuincentra terecht kunnen met hun vragen omtrent koifood. De deskundigheid van het personeel is dan een must. Zorg voor een grondige expertise en een goede knowhow van de aangeboden producten. Veel klanten hebben nood aan antwoorden op basisvragen, zoals de keuze tussen drijvend en zinkend voer, het verschil tussen seizoensproducten en all seasons-voeding, wanneer kleur- en groeivoer gebruiken, enzovoort. Echte koiverzamelaars verlangen dan weer oplossingen voor hun specifieke behoeftes en (gezondheids)problemen. Om de klant te adviseren, kan ook POS-materiaal worden ingezet, dat de eigenschappen van de verschillende voersoorten benadrukt. Het tonen van video's en het aanreiken van brochures op de winkelvloer kan ook helpen om de koiliefhebbers te informeren. Tot slot is het zeker ook een meerwaarde om een workshop rond het houden en voederen van kois te organiseren. Dit zal niet alleen interesse opwekken van bestaande koiliefhebbers, maar kan mensen tevens stimuleren om een koiwijd te starten.



Doc. Kinlys Group

Opvallende marktontwikkelingen

In de eerste plaats merken we dat sinds enkele jaren meer en meer wordt gefocust op het gebruik van natuurlijke ingrediënten en kunstmatige kleur- en bewaarsstoffen gebannen worden. Daarnaast vormt duurzaamheid een belangrijk topic voor de fabrikanten en leveranciers. Laatstgenoemden gaan niet alleen na hoe ze hun productieproces en transport kunnen vergroenen, maar kiezen ook meer voor ingrediënten die uit Europa afkomstig zijn. Bovendien merken we dat er meer gebruik wordt gemaakt van reststromen en er wordt ingezet op ingrediënten uit verantwoorde visvangst. Daarnaast constateren we dat diverse spelers het aandeel vismeel terugschroeven en vervangen door alternatieve proteïnebronnen op basis van insecten en planten. Tevens kiezen bepaalde producenten om geen sojabonen meer aan te wenden. Die duurzaamheidstrend is trouwens niet enkel in het productieproces merkbaar, ook op het vlak van verpakkingen. Zo wordt er steeds vaker geopteerd voor gerecycleerde en/of recycleerbare materialen. Verder noteren we dat bij diverse producenten en leveranciers PE-emmers plaats moeten ruimen voor staande zakken. Deze worden niet alleen duurzamer vervaardigd, maar nemen ook minder ruimte in bij het transport.



Doc. sera



Doc. Spectrum Brands

kleuren. Zo vormen carotenoiden, organische pigmenten die veel voorkomen in planten en algen, de belangrijke bouwstenen voor de kleuren van kois. Na inname wijzigen vissen deze pigmenten gedeeltelijk enzymatisch en vervoeren ze vervolgens naar pigmentbevattende cellen in de huid van de vis. Daar worden ze opgeslagen en helpen ze de natuurlijke huidkleur versterken. Een veel gebruikte carotenoid is astaxanthine. Ook spirulina draagt bij aan de kleurintensiteit.



Doc. Velda

Vanaf 2025 strengere regels voor laadpunten op parkings



Vanaf 1 januari 2025 verplicht Vlaanderen de plaatsing van oplaadpunten voor elektrische voertuigen op parkeerterreinen met meer dan 20 parkingplaatsen bij niet-residentiële gebouwen (waar dus ook dierenpeciaalzaken en tuincentra onder vallen). Zorg dus zeker dat je tijdig voldoet aan de opgelegde eisen, want anders kan dit je duur komen te staan.

Wetgeving al van kracht voor nieuwbouw en grondige renovaties

In Vlaanderen zijn er sinds 11 maart 2021 nieuwe regels van kracht voor de installatie van oplaadpunten voor elektrische voertuigen op parkings van gebouwen. Deze regels gelden voor gebouwen waarvoor na bovenvermelde datum een omgevingsvergunning voor nieuwbouw of ingrijpende renovatie is aangevraagd. In dit kader verstaat de Vlaamse overheid onder een ingrijpende renovatie een renovatie waarbij meer dan 25% van de oppervlakte van de gebouwschil wordt vernieuwd. Bij niet-residentiële gebouwen met een parkeerterrein van meer dan 10 parkeerplaatsen, moeten minstens 2 oplaadpunten voor elektrische voertuigen worden geïnstalleerd. Dit kunnen gewone of snellaadpunten zijn. Daarnaast moet de infrastructuur voor leidingen (of op zijn minst goten voor elektrische kabels) worden voorzien bij minstens 1 op de 4 parkeerplaatsen. Dit maakt de plaatsing van extra oplaadpunten in de toekomst mogelijk.

Weldra ook voor parkings van bestaande gebouwen

Maar ook voor bestaande gebouwen worden er vanaf 1 januari 2025 nieuwe regels rond de installatie van laadpalen voor elektrische voertuigen ingevoerd. Niet-woningen met een parkeerterrein, dat meer dan 20 plaatsen omvat, zullen dan verplicht over 2 laadpunten (AC of DC) moeten beschikken. De regelgeving geldt in alle gevallen, ongeacht of er een omgevingsvergunning werd ingediend of niet.

Vermijd boetes!

De handhaving van de verplichting gebeurt door het Vlaams Energie- en Klimaatagentschap (VEKA). Wanneer wordt vastgesteld dat tuincentra en dierenpeciaalzaken (en uiteraard ook andere bedrijfsgebouwen) niet in orde zijn met de regelgeving, kan het VEKA een administratieve geldboete opleggen van:

- 2.000 euro per ontbrekend oplaadpunt voor elektrische voertuigen
- 1.000 euro per parkeerplaats, wanneer niet werd voorzien in infrastructuur voor leidingen voor toekomstige oplaadpunten.

Voor meer info kunt u terecht op de website www.vlaanderen.be.

Ontdek het nieuwe Fokkerijbesluit



Er is een nieuw besluit van de Vlaamse Regering over de fokkerij van honden en katten en de voorwaarden om stambomen af te leveren. Dit besluit, ook wel het Fokkerijbesluit genoemd, brengt belangrijke gevolgen voor alle kwekers met zich mee. Bedoeling is om de fokkerij van gezonde honden en katten te promoten door erfelijke aandoeningen terug te dringen en de genetische diversiteit tenminste te behouden. Vanaf 1 januari 2025 mogen zij een hond of kat, die geboren is in Vlaanderen, enkel nog verkopen met een stamboom als deze stamboom is uitgereikt door een erkende stamboekvereniging.

Een stamboom mag alleen worden afgeleverd als:

- de afstamming van de nakomelingen via DNA is bevestigd.
- én de paringscombinatie van de ouderdieren voldoet aan de voorwaarden van een goedgekeurd fokprogramma. Dit geeft de koper de zekerheid dat de fokker alles in staat stelde om erfelijke aandoeningen bij de nakomelingen te voorkomen. De stamboom vermeldt alle wettelijk verplichte gegevens van het dier, alsook data over de afstamming, van de fokker en de erkende stamboekvereniging.

Een fokprogramma is een gestructureerd plan dat als doel heeft het ras genetisch te verbeteren. De erkende stamboekverenigingen dienen hun fokprogramma's ter goedkeuring in bij Dierenwelzijn Vlaanderen. Zodra een fokprogramma is goedgekeurd, komt dit op de website van Dierenwelzijn Vlaanderen. Men hoeft geen lid van een vereniging zijn om een fokprogramma te gebruiken. De erkenningsaanvragen worden momenteel verwerkt. Zodra een vereniging erkend is, worden de gegevens vermeld op de website van beroepsvereniging Ani-Zoo.

Een erkende stamboekvereniging

- registreert de honden en katten en hun nakomelingen in een databank.
- controleert de DNA-afstamming.
- controleert de resultaten van prestatieonderzoeken en paringscombinaties.
- geeft stambomen uit.

Beroepsfederatie Ani-Zoo geeft zijn volledige steun aan dit project en werkt actief mee aan de implementatie ervan.

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 DEPREE 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

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 WHOLESALE

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



VAN DER MEER DIERTOTAALGROOTHANDEL

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

LEVENDE DIEREN



DIERENGROOTHANDEL OVERBEEK

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



PASSION FOR ANIMALS

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

HOND + KAT SNACKS EN VOEDING



DIERVOEDING TAK

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



FARM FOOD HONDENVOEDING

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

Administratie:
T: +32 (0)11 98 84 74
administratie@farmfood.be
www.farmfood.be



HUPPLE

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



JOHNSON PETFOODS

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



PET'S WORLD

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



RENKE 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
2900 Schoten
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



MANNAVITA

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



LABORATOIRES FRANCODEX

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

VOGELS SNACKS EN VOEDING



ESVE

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



GRIZO

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



De natuurlijke oplossing tegen mos en groene aanslag!

- ✓ Voor **gazon** en **alle harde oppervlakken**
- ✓ Kan al gebruikt worden **bij lage temperaturen**
- ✓ **100% natuurlijke werking**, geen chemische processen
- ✓ **Geen aantasting** van materialen en oppervlakken
- ✓ **Veilig** voor jouw **kinderen, huisdieren, vijver en planten**



Meer
info!

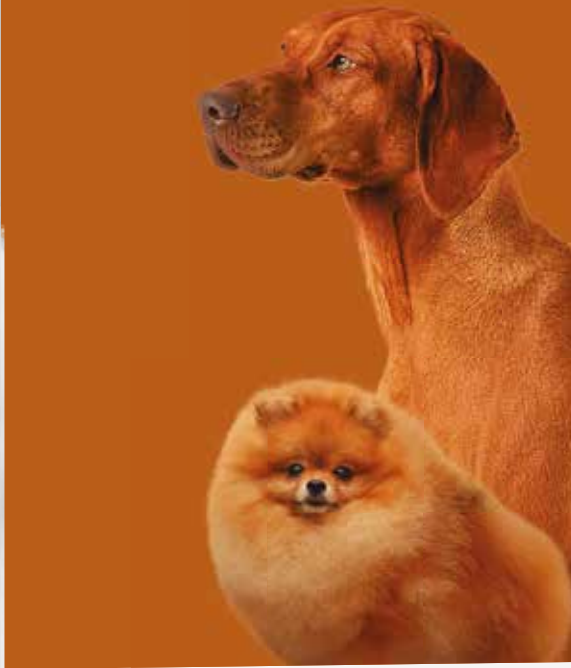


Contacteer ons: T +32 56 77 24 34 . info@bsi-products.com

www.bsi-mossoff.be

ONTDEK DE NIEUWE PRODUCTEN
NU OP ONZE WEBSHOP

www.asp-pets.be



ASP is vanaf nu trotse verdeler van Nature's Protection.

Hun exclusieve productlijnen Super Premium, Lifestyle en Superior Care bieden hoogwaardige voeding voor zowel katten als honden.

Nature's Protection staat bekend om zijn innovatieve aanpak van diergezondheid, waarbij natuurlijke ingrediënten worden gecombineerd met wetenschappelijke kennis om optimale voeding en welzijn te garanderen.



Jouw partner voor

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

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



Graag meer informatie?

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

Hobby First

Passion for animal nutrition since 1840

Het complete assortiment voor buitenvogels en tuinbezoekers



We bieden een volledig assortiment om buitenvogels het hele jaar door **gezond en actief** te houden

Van kleine verpakkingen 400 gr tot grotere verpakkingen van 20kg.

Ondersteund met prachtig POS-materiaal.

Een totaal pakket!



NIEUWE VERSTERKTE DISPLAY UNIEK PER REFERENTIE!

NIEUW

NIEUW

VERNIEUWDE & VERBETERDE 4KG RANGE



PERFECT SIZE HANDYBAGS 8-12KG



- Super handig formaat
- Papieren zak (ecologisch)
- Met handvat (ergonomisch)

SCAN & ONTDEK



Meer weten contacteer:

Christophe Van Der Borcht

Vlaanderen
christophe.vanderborcht@natural-granen.com
+32 (0)471 11 36 94

Henk Hauters

Vlaanderen
henk.hauters@natural-granen.com
+32 (0)477 34 21 36

Vincent Varet

Wallonië
vincent.varet@natural-granen.com
+32 (0)471 77 54 36