



DE BROKKEN MET DE MEEST VERSE INGREDIËNTEN





DE BROKKEN MET DE MEEST VERSE INGREDIËNTEN



TOT **90%*** DIERLIJKE
INGREDIËNTEN

EERSTE
5
INGREDIËNTEN

VERS OF
RAUW**



WHOLEPREY-VOEDING
GEVOGELTE | ORGAANSVLEES | BOTTEN



Ingrediëntenvoorbeeld van ORIJEN™ Original Dog en ORIJEN™ Original Cat. Dierlijke eiwitbronnen worden vóór 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. ** Onze verse ingrediënten worden uitsluitend geconserveerd door middel van koeling en onze rauwe ingrediënten worden op het hoogtepunt van hun versheid ingevroren zodat er geen voedingsstoffen verloren gaan.

PET & GARDEN PRO



nr 147 December 2024

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



**Verlichting, bemesting en een correct
CO₂-niveau cruciaal voor goede
verzorging aquariumplanten**

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

V.U.: Invent Media

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 marktrends
- ✓ 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

Een fijn 2025 gewenst!

2024 loopt op zijn laatste benen... tijd om terug te blikken op dit uitdagende jaar. Na enkele jaren van uitzonderlijke groei in de petcare- en gardenretailsector werden we dit jaar eraan herinnerd dat zelfs de sterkste markten niet immuun zijn voor bredere maatschappelijke en economische schommelingen. Voor beide branches was 2024 een moeizamer jaar. De economische onzekerheid en hoge kosten van levensonderhoud zetten consumenten aan tot het maken van bewuste keuzes, vooral bij niet-essentiële aankopen. Dat woog zichtbaar op de omzet en het rendement in de vakhandel. De gardenretailsector kreeg daarbovenop te maken met een extreem nat voorjaar, wat een trage start van het seizoen betekende, en een natuurlijke correctie in bepaalde productsegmenten na de coronahausse. Toch is er reden tot optimisme. De zorg en het welzijn van huisdieren en de passie voor tuinieren blijven voor veel consumenten belangrijke prioriteiten. Dit biedt kansen om via innovatie, duurzaamheid, winkelbeleving, persoonlijk advies en nauwe klantrelaties verder te bouwen aan een bloeiende toekomst. Rest mij nog iedereen uit naam van het ganse Pet & Garden Pro-team een fijne eindejaarsperiode en een fantastisch, succesvol 2025 te wensen!



Stijn Eeckloo,
Hoofdredacteur Pet & Garden Pro

Colofon

Cover: Doc. sera ■ 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.

- 5 Inhoudspagina

- 6 Inside News

- 10 What's New

- 15 Beursnieuws over Green Expo, Dibevo University, spoga+gafa en Zoomark

- 17 Nieuwe website Pet & Garden Pro op komst

- 19 Snacks voor siervogels

- 23 Verzorging van aquariumplanten

- 27 Onderzoek BTV naar het tuiniergedrag van de Belg

- 28 Analyse van 2024 voor de gardenretail met Dirk Ballekens (BTV)

- 31 De winnaars van de Garden Centre Awards 2024-2026

- 32 Op bezoek bij... Tuincenter Lissens (Opwijk)

- 34 Terugkijken en vooruitblikken met Kristof Berx (Zowizoo), Nicolas Koevoets (Goe Beestig) en François Valdivieso (Maxi Zoo België)

- 38 Nuttige adressen

Publireportages

20-21



25



30



MUVA verhuisde naar nieuw en groter pand om groei te bestendigen

MUVA, een vooraanstaande groothandel in dierenbenodigdheden verhuisde midden november jl. naar een gloednieuw pand. Deze verhuis markeert een nieuwe fase in de groei van MUVA. Het bedrijf speelt in op de toenemende vraag naar haar hoogwaardige assortiment. "Stilstaan is niet vooruitgaan," aldus Bas van Hoof, medezaakvoerder. De nieuwe magazijnruimte is een aanzienlijke verbetering ten opzichte van de vorige locatie. Met meer opslagcapaciteit kan MUVA haar assortiment verder uitbreiden en beter inspelen op de wensen van haar klanten. De efficiëntere opslag- en logistieke systemen zorgen bovendien voor een betere dienstverlening.

Naast de uitbreiding van het magazijn verhuisde MUVA ook naar een geheel nieuwe kantoorruimte. Deze moderne werkplek biedt de werknemers een aangename

en ruimere omgeving, waarin ze optimaal kunnen functioneren. Het nieuwe kantoor, dat aan het magazijn grenst, maakt een goede samenwerking tussen de verschillende afdelingen mogelijk.

"Bij onze start in 1995 in een garage hadden we nooit kunnen denken dat onze groei zou leiden tot de bouw van een nieuw pand met maar liefst 6.000 palletplaatsen," aldus Pascal Münstermann, medezaakvoerder.

Als toonaangevende groothandel in dierenbenodigdheden levert MUVA een breed assortiment aan producten voor huisdieren, speciaal gericht op dierspecialzaken en tuincentra. Met een sterke focus op kwaliteit en service, bestaat hun aanbod uit meer dan 300 hondensnacks en verschillende snacks voor katten en paarden. Sinds februari 2024 hebben ze hun assortiment verder uitgebreid met kwalitatieve hondenvoeding. Daarnaast bieden ze ook hoogwaardige kattenbakvulling aan onder het merk Catfresh. Deze is 100% composteerbaar en dus perfect voor milieubewuste klanten.



Passion for Animals start met de verdeling van Prodigio in de BeNeLux

Het Franse Prodigio staat in de aquariumsector al jaren bekend als de referentie als het over opstartbacteriën gaat, maar het merk is meer dan dat. De productlijn van Prodigio omvat nitrificerende, nitraatreducerende en additionele bacteriën voor een gezond aquarium. Daarnaast presenteert het merk een reeks waterverbeteraars, die elk aquarium laten schitteren en ongewenste effecten van een slecht functionerende filter of vervuilingen in het water kunnen tegengaan. Door zijn unieke eigenschappen kan je bijvoorbeeld met behulp van Prodigio Start Up de eerste bewoners in het aquarium plaatsen, slechts 4u na het toevoegen van het product (12u voor zeewater). Verder bieden ook de andere

productreeksen een grote meerwaarde binnen elke zoet- of zeewater aquariumafdeling. Het verkrijgen van deze hoogstaande producten bleek in het verleden regelmatig een struikelblok, maar nu Passion for Animals start met de distributie ervan in de BeNeLux is dit euveld voorgeoed verleden tijd. Kijk snel op www.pfa-trade.be en ontdek het volledige gamma van Prodigio.



Nieuwe CEO en versterkt management voor Laroy Group

Thomas Van Nielandt volgt huidig CEO Els Laroy op en zal verantwoordelijk zijn voor de dagelijkse leiding en verdere ontwikkeling van het bedrijf. Hoofdaandeelhouder Els Laroy blijft actief binnen Laroy Group als Uitvoerend Voorzitter van de Raad van Bestuur. Verder wordt de aansturing van de food- en logistieke activiteiten geïntegreerd in een versterkt management. Naast de huidige andere directieleden van Laroy Group, namelijk huidig CEO Els Laroy, CFO Peter Moyaert en Director Purchase & Marketing Holger Passia, komen ook de foodverantwoordelijke van de groep Bob Smits en de logistiek verantwoordelijke Philippe Henderick, mee aan boord van dit managementteam, dat onder leiding staat van de kersverse CEO. Thomas Van Nielandt was al 1 jaar actief bij Laroy Group als Sales Director en werkt al 15 jaar in de huisdierensector.

"Ik ben vereerd om deze nieuwe rol op te mogen nemen en kijk ernaar uit om leiding te mogen geven aan dit fantastisch familiebedrijf. Dit is een dynamische tijd vol opportuniteiten en ik kan niet wachten om samen met het versterkte managementteam en de Raad van Bestuur van Laroy Group onze gezamenlijke visie te verwezenlijken en duurzame waarde te creëren voor onze klanten, partners, medewerkers en aandeelhouders," geeft Thomas Van Nielandt aan.



Thomas Van Nielandt en Els Laroy

Tuincentrum Luyckx uit Gistel telt tweede vestiging

Op 6 november jl. opende LAVI – by Luyckx zijn deuren langs de Torhoutse Baan in Gistel. In deze nieuwe winkel zal de nadruk liggen op kamerplanten, decoratie, geschenken en boeketten. Die laatste zullen vervaardigd worden door Oliver Luyckx, zoon van de uitbaters van Tuincentrum Luyckx. In die laatste vestiging langs de Snaaskerkestraat in Gistel kunnen klanten nog steeds terecht voor een ruimer assortiment, met onder meer ook tuinplanten en producten voor tuinonderhoud.



Foto doc. Facebook / Tuincenter Luyckx

side news

Champion Petfoods stelt Sales Representative voor Wallonië aan

Sinds een 6-tal maanden benadert Champion Petfoods de Benelux-markt rechtstreeks. Nadat Champion Petfoods met Wendy Nackaerts al een Sales Representative voor Vlaanderen in dienst had, beschikt het bedrijf met Mohamed Alaoui nu ook over een Sales Representative voor Wallonië.



“Ik ben mijn carrière begonnen bij Mars Petfood en daarna overgestapt naar Champions Petfood. Ik heb 3 kinderen en 2 katten. Ik kom graag bij je langs in de winkel om je meer informatie te geven over de producten van onze premiummerken Acana en Orijen en je een persoonlijk aanbod voor jouw winkel te doen. Aarzel niet om contact op te nemen via e-mail op het volgende adres: Mtahar@championpetfoods.com.”

Husqvarna Group benoemt nieuwe CEO

De Husqvarna Group heeft Maya Elkarbotly benoemd tot nieuwe CEO. Per 1 januari 2025 gaat zij de functie bekleden van President van de Gardena-divisie, waarin zij ook lid wordt van het managementteam van de Husqvarna Group. Haar benoeming markeert een belangrijke stap voor de organisatie en benadrukt de inzet van Husqvarna Group voor inclusief, toekomstgericht leiderschap. Maya Elkarbotly brengt door haar uitgebreide internationale ervaring in diverse branches – van consumentengoederen tot voedingsadditieven en duurzame producten – een grote dosis expertise mee naar de Gardena-divisie. Een van de pijlers van haar werk is het ontwikkelen van ‘purpose-driven brands’: merken die zich richten op een hoger doel of maatschappelijke missie en daarmee positieve bijdragen leveren aan de samenleving en milieu. Deze focus sluit naadloos aan bij de ambities van de Husqvarna Group om duurzaamheid en maatschappelijke verantwoordelijkheid centraal te stellen in haar bedrijfsvoering en productontwikkeling. Elkarbotly volgt Par Åström op, die in juni jl. het bedrijf op eigen verzoek verliet. Sindsdien leidde Claus Andersen tijdelijk de divisie. Hij keert in 2025 terug naar zijn eerdere rol als Senior Vice President Finance & Strategy.



Succesvolle Petsolutions Opendeurdagen

Van zondag 22 t.e.m. dinsdag 24 september jl. vonden de Petsolutions Opendeurdagen plaats in het prachtige Kasteel Cleydael te Aartselaar, waar winkeleigenaars als echte koningen en koninginnen werden ontvangen. De luxe ambiance van het kasteel onderstreepte het gevoel van waardering voor de bezoekers, die konden genieten van een exclusieve ervaring, compleet met persoonlijke aandacht en hoogwaardige producten voor hun winkels.

In deze vorstelijke setting kregen de gasten exclusieve previews van nieuwe producten en collecties. Zo presenteerde Jack and Vanilla voor het eerst hun gloednieuwe Nimba-collectie. Deze luxe lijn, speciaal ontworpen voor zowel honden als katten, bestaat uit stijlvolle kussens, bedden en iglo's, die perfect in elk interieur passen en het slaapcomfort van huisdieren naar een hoger niveau tillen. Met hoogwaardige, duurzame materialen en een neutraal kleurenpalet biedt Nimba zowel comfort als functionaliteit. Daarnaast pakte Jack and Vanilla ook uit met het nieuwe Mesh Harness. Deze reflecterende tuigjes voor honden, gemaakt van ademend meshmateriaal en voorzien van reflecterende details, combineren veiligheid met comfort. Voorts werd de exclusieve samenwerking met Whimzees en Core Pet Wellness voor de Belgische en Franse markt in de verf gezet. Deze samenwerking biedt de klanten van Petsolutions toegang tot de hoogwaardige, natuurlijke tandverzorgingsproducten van Whimzees en de voedzame diervoeding van Core Pet Wellness.



CANISPURUS[®]

NATURAL DOG FOOD

- KOUDEGEPERSTE COMPLETE VOEDING
- GESTOOMDE COMPLETE VOEDING
- NATUURLIJKE SNACKS
- SUPPLEMENTEN



Canis Purus verdeler worden?

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

MY DOG IS NOT A PET, MY DOG IS FAMILY

cockoo[®]

WHERE COLOUR MEETS FUN!

Maak kennis met Cockoo – het ultieme merk voor honden, katten en hun baasjes! Bij Cockoo staat plezier centraal en we streven ernaar om met onze producten meer vreugde te brengen in het leven van jou en je harige vriend!

Wij gunnen huisdieren een wereld vol eindeloos plezier en speelse momenten. Een kleurrijk leven om van te genieten.

ONTDEK NU!
www.cockoo.eu

Laroy GROUP™ | www.laroygroup.com



Arvesta lanceert met trots Equilannoo

Dit nieuw merk in paardenvoeders zet de gezondheid en de prestatie van paarden op de eerste plaats. Door een sterke focus op kwaliteit en innovatie is Equilannoo de geschikte keuze voor elke paardenliefhebber, van de gezinspony tot de Olympisch kampioen. Binnen Arvesta komt Equilannoo naast Aveve, dat eveneens sterk aanwezig is in paardenvoeders. Deze lancering komt voort uit Arvesta's passie voor paarden en paardensport, evenals het streven van de onderneming om nog beter in te spelen op de uiteenlopende behoeften van haar diverse klanten, zowel professionele ruiters als hobbyisten.

Equilannoo is gelanceerd omdat het meer is dan de som van de twee sterke merken, namelijk Voeders Lannoo en EquiFirst. Met Equilannoo wil Arvesta de vertrouwde totaalleverancier en partner zijn voor zijn klanten, zowel rechtstreeks naar de eindverbruikers als naar de handelaars of retailers. Het vernieuwde en uitgebreide assortiment bevat hoogkwalitatieve producten, nu versterkt met nog meer supplementen, verzorgingsproducten, ruwvoerders en balancers. De producten van Equilannoo zijn sinds 1 december jl. op de markt verkrijgbaar. Het nieuwe merk steunt op 4 pijlers, namelijk passie, gezondheid, verantwoordelijkheid en toegankelijkheid. Dirk Van Thielen, Arvesta BU Director Animal Nutrition: "Bij Arvesta staat de gezondheid en kwaliteit van onze producten altijd voorop. We leveren hoogkwalitatieve voeders die niet alleen veilig en voedzaam zijn, maar ook bijdragen aan het welzijn en de prestaties van paarden."



COMPO introduceert baanbrekende technologie voor bio-meststoffen

COMPO heeft geïnvesteerd in de uitbreiding en modernisering van zijn hoofdkwartier in het Duitse Münster en daarbij Europa's meest geavanceerde productie-installatie voor organische en organisch-minerale vaste meststoffen gebouwd. De recente ingebruikname markeert een nieuwe standaard in technologie, kwaliteit en duurzaamheid binnen de sector. Met de innovatieve COMPO Advanced Release Technology introduceert het bedrijf een nieuwe generatie meststoffen met een unieke korrelstructuur. Deze korrels hebben een grotere actieve oppervlakte dankzij hun organische, onregelmatige vorm. Dit zorgt voor een snelle beschikbaarheid van voedingsstoffen gecombineerd met een langdurige werking. Dit leidt tot efficiënte en gelijkmatige plantenvoeding, bevordert de wortelgroei en ondersteunt de gezondheid van de bodem. De

nieuwe productielocatie weerspiegelt COMPO's inzet voor duurzaamheid. Voor de bouw is gebruikgemaakt van hout. Een moderne zonnepaneel-installatie voorziet in de benodigde energie. De flexibele opzet maakt toekomstige uitbreidingen mogelijk, waardoor COMPO zijn biologische groeistrategie verder kan ontwikkelen.

Knaagdieren steeds vaker gezien als volwaardige gezinsleden

Er is een groeiende betrokkenheid van huisdiereigenaren bij de gezondheid en het welzijn van knaagdieren, volgens het UK Small Pet Market Report 2024 van Supreme Petfoods. Het rapport laat zien dat meer dan 80% van de huishoudens met knaagdieren deze als volwaardige huisdieren beschouwt. Daarnaast probeert bijna 60% van de konijneneigenaren hun dier jaarlijks naar de dierenarts te brengen, wat wijst op een sterkere focus op zorg van hoge kwaliteit. De enquête onder 1.000 eigenaren van konijnen en cavia's onthult dat 80% van de verzorgers vrouwelijk is, een stijging ten opzichte van twee jaar geleden. Ook worden 8% meer konijnen binnenshuis gehouden, waardoor inmiddels 55% van de konijnen bij hun eigenaars binnen leeft. Deze trends tonen een groeiende waardering voor knaagdieren als volwaardige gezinsleden. Het rapport benadrukt ook merkvoorkeuren, met Science Selective als koploper in merkbekendheid en een stijging van 34% voor Tiny Friends Farm. De winkelgewoonten van de respondenten blijven grotendeels fysiek: 54% van de eigenaren verkiest lokale dierenwinkels boven onlineshops, wat hun blijvende waarde benadrukt. Het rapport is te downloaden via de website van Supreme Petfoods.



Cats & Dogs strijkt nu ook in Arendonk en Herentals neer

Op zaterdag 26 oktober jl. opende dierenspecialzaak Cats & Dogs de deuren van haar negende winkel in Arendonk. Deze beslaat 600 m² en is ontworpen als een beleevingswinkel. De unieke inrichting met veel natuurlijke materialen, zoals hout en een grote indoorboom, zorgt voor een warme sfeer. Er is veel ruimte om te werken met concepten, alsook voor activiteiten zoals een wekelijks Puppy-Uurtje. Tevens kondigt Cats & Dogs ook al de opening van de 10de vestiging midden december 2024 aan. Deze zal in Herentals gevestigd zijn. Daarnaast heeft Cats & Dogs nog plannen voor nieuwe vestigingen. De focus ligt daarbij op landelijke gebieden waar veel dierenliefhebbers wonen die waarde hechten aan advies en kwaliteitsproducten.

Cats & Dogs lanceerde recent trouwens ook een nieuwe website en webshop. "Onze nieuwe onlinewinkel biedt dezelfde kwaliteit aan als in de fysieke winkels, waardoor klanten voortaan ook vanuit huis kunnen genieten van onze hoogwaardige producten en service", vertelt zaakvoerder Kevin Massart.





Renske Natuurlijke Diervoeding: Nieuwe verpakking van 6,5 kilogram

Renske komt tegemoet aan de vraag van hondenbezitters naar een tussenmaatverpakking voor de hondenbrokken, zowel bij de Super Premium variant als de Mighty Omega-3 Plus lijn. Vanaf nu zijn deze brokken namelijk verkrijgbaar in een verpakking van 6,5 kilogram. Deze nieuwe maat biedt een ideale balans tussen de gangbare kleinere en grotere verpakkingen en maakt het gemakkelijker voor eigenaren om de juiste hoeveelheid voer in huis te hebben, zonder in te leveren op versheid of gebruiksgemak. Dit is vooral handig voor huishoudens met 1 of 2 hond(en), waar de behoefte aan een praktische en efficiënte oplossing voor het opslaan van hondenvoer groot is. Bovendien zorgt de 6,5 kilogram verpakking ervoor dat eigenaren minder vaak naar de winkel hoeven en toch zeker zijn dat ze hun huisdieren altijd van vers en voedzaam voer kunnen aanbieden.



Renske Natuurlijke Diervoeding
Tel.: +31 (0)485 316491
info@renske.com
www.renske.com



Voskes: Smaakgarantie op droogvoeding voor katten

Bij Voskes zijn ze overtuigd van de smakelijkheid van hun droogvoeding voor katten. Daarom hanteren ze het principe: "Niet tevreden? Geld terug!". Deze smaakgarantie geldt voor de 2 kg-verpakkingen. Met 5 heerlijke recepturen is er altijd iets lekkers voor de kat te vinden. Alle smaken hebben als hoofdingrediënt kip of zalm, waardoor Voskes een hoog percentage dierlijke eiwitten en smakelijkheid kan garanderen. De droogvoeding is gluten-, mais, en tarwenvrij. Door de toevoeging van gefosforyleerde vitamine C zet Voskes sterk in op mondgezondheid en -hygiëne. Een gezonde spijsvertering wordt gestimuleerd door de aanwezigheid van prebiotica en beta-glucanen. De makkelijk hersluitbare zakken zorgen ervoor dat deze heerlijke droogvoeding nu nog beter bewaard blijft.



Beduco
Tel.: +32 (0)3 3260710
info.beduco@groupdepre.com
www.voskes.nl

Laroy Group: Cédé-eivoer voor vogels

Cédé vernieuwd! Het gamma werd grondig herzien. De vertrouwde formule, waar Cédé zo voor is geliefd, werd behouden, maar de verpakkingen werden in een nieuw geel jasje gestoken! Sinds 1954 wordt het Cédé-eivoer zelf gebakken met echte eieren, bloem en veel vakmanschap. Dit maakt Cédé®-eivoer 'eggcellent' voor en door vogelliefhebbers!



BSI: Solar Sonic mollenverjager

Dit superkrachtig toestel op zonne-

energie verdrijft mollen via trillingen en geluidsgolven. Het produceert laagfrequente trillingen en geluidsgolven, die zich diep in de bodem verspreiden en schadelijk ondergronds ongedierte (mollen, woelmuizen, woelratten enz.) weggagen. Deze mollenverjager verjaagt ook schadelijke reptielen en slangen. In combi-modus wisselt het toestel automatisch van werkprogramma: het stuurt daarbij afwisselend trillingen en geluidsgolven uit om gewinning bij het ongedierte te voorkomen. Geleverd met zonnepaneel en geïntegreerde NiMH-batterij. Werkt ook 's nachts, wanneer de dieren extra actief zijn.



Canis Purus: Gestoomde voeding in worst- en blikverpakking

Deze highpremium, complete, gestoomde voedingen zijn geproduceerd met natuurlijke hoogwaardige grondstoffen. Ze zijn vrij van diersoep, soja en maïs. Het vlees en de dierlijke bijproducten zijn afkomstig van dieren, die zijn vrijgegeven voor menselijke consumptie. Deze referenties bevatten geen kleurstoffen, noch conserveermiddelen.



at's New

Producten in de kijker



Gebr. de Boon: Boony EST 1941 orthopedisch traagschuimkussens en -divans

De nieuwe Boony EST 1941 orthopedisch traagschuimkussens en -divans uit de premiumrange zijn speciaal ontworpen om zowel ultiem comfort als een stijlvolle toevoeging aan het interieur te bieden. Zowel het kussen als de divan zijn gevuld met stevig traagschuim, dat zich perfect aanpast aan het lichaam van de hond, wat zorgt voor optimale ondersteuning van de spieren en gewrichten en een orthopedisch verantwoorde nachtrust. Het gebruik van 2 verschillende stoffen maakt deze reeks uniek. Bij het kussen biedt de zachte bovenzijde extra comfort, terwijl de combinatie van de stoffen zorgt voor een stijlvolle, moderne uitstraling. De divan gaat nog een stap verder met een omkeerbaar kussen. De kussens zijn verkrijgbaar in 3 maten (80x60 cm, 100x70 cm, 120x90 cm) en de divans in 4 maten (60x45 cm, 80x60 cm, 100x78 cm, 120x90 cm). Beiden zijn leverbaar in de stijlvolle kleuren Misty Rose, Shadow Grey, Rusty Brown en Almond Peach.



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

Beeztees: Uitbreiding ECO-assortiment

Beeztees voegt een nieuwe lijn hondenknuffels en knuffellappen, volledig gemaakt van 100% gerecycled polyester, toe aan het ECO-assortiment. Deze uitbreiding biedt een duurzaam alternatief binnen het segment hondenspeelgoed. Deze zachte en duurzame speeltjes zijn ideaal om mee te spelen en knuffelen en zijn stil in gebruik dankzij het ontbreken van een piep. De knuffellappen zijn ook geschikt om bij de fokker in het nest te leggen, zodat ze de geur van het puppynest opnemen. Met het Eco-Friendly-label draagt Beeztees graag een steentje bij aan ecologisch verantwoord ondernemen.



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

Ze worden in worst- en blikverpakking aangeboden.

Renske Natuurlijke Diervoeding: Vernieuwde Crunchies

De crunchies van Renske zijn terug in nog meer smaken, wat betekent dat er nu een bredere scala aan heerlijke opties beschikbaar is voor de trouwe klanten. Naast het vernieuwde recept van de Lam crunchy, dat zorgvuldig is geperfectioneerd om de smaak en voedingswaarde te verbeteren, werden nu ook de smaken Eend met Kip, Kip met Kalkoen & Eend, Zalm en Zalm & Witvis met Forel toegevoegd aan het assortiment. Deze nieuwe varianten hebben verschillende vormen en maten. Ze zijn ontwikkeld met het

oog op diversiteit en kwaliteit, zodat er voor elke smaakvoorkeur iets te vinden is.



PetCo: DOG'S LOVE VITAL + Smart Snacks

DOG'S LOVE breidt het assortiment hoogwaardige snacks uit met de VITAL+ Smart Snacks. Deze functionele softsnacks werden speciaal ontwikkeld om op een erg smakelijke manier de gezondheid van honden te ondersteunen. De snacks, geproduceerd in

Duitsland, zijn vrij van gluten en toegevoegde suikers. Ze onderscheiden zich door hun hoge tolerantie dankzij het 'Darm-Fit'-effect. De snacks, ideaal als dagelijkse voedingssupplementen, zijn verkrijgbaar in 5 varianten, geschikt voor honden van alle rassen en groottes: Vital+ Move, Vital+ Belly, Vital+ Chill, Vital+ Eclat en Vital+ Smile.





EQUILANNOO

FEEDING YOUR DREAM



Bij Equilannoo delen we jouw passie en streven we elke dag naar het allerbeste voor jouw zowel ruiter als paard. Al meer dan 120 jaar ontwikkelen we veilige, gezonde paardenvoeding en supplementen die je helpen je droom waar te maken.

Voor de gezondheid van je paard: van binnen en van buiten.

Ontdek ons volledige assortiment



Petsolutions: Jack & Vanilla Nimba-collectie

Jack and Vanilla pakt uit met de gloednieuwe Nimba-collectie. Deze luxelijn, speciaal ontworpen voor zowel honden als katten, bestaat uit stijlvolle kussens, bedden en iglo's, die perfect in elk interieur passen en het slaapcomfort van huisdieren naar een hoger niveau tillen. Met hoogwaardige, duurzame materialen en een neutraal kleurenpalet biedt Nimba zowel comfort als functionaliteit. De meeste referenties beschikken over een uitneembaar kussen, met een afneembare hoes voor een eenvoudig onderhoud.



The Pots Company: Vernieuwd Ecopots-schuursponsje

De kwaliteit werd sterk verbeterd, zodat het sponsje langer meegaat. Het wordt nu ook in een aantrekkelijke en handige mini-display (met 20 stuks) aangeboden. Het sponsje blijft een belangrijke rol spelen in het onderhoud van Ecopots-producten. Elke ongewenste kras, lelijke vlek enz. wordt aan de hand van het sponsje weg gepolijst en de pot of bak is weer als nieuw, een unicum in de branche van de potterrie.



Flamingo Pet Products: CHOMPS-snacks

Gemaakt van kip en rijstmeel zijn deze CHOMPS-snack vrij van gluten en toegevoegde suikers. Bovendien bieden ze een onweerstaanbare smaak. Dankzij de sponsachtige textuur met een holle kern dragen ze bij aan tandverzorging en zijn ze licht verteerbaar. Perfect voor honden die graag smaken en knabbelen. Wie voor CHOMPS kiest, geeft de hond een gezonde, smaakvolle snack.



Moderna Products: Kattenbak Cubana

Huisdiereneigenaren zijn steeds meer op zoek naar kattenbakken, die zowel functioneel als stijlvol zijn. In het huidig assortiment gesloten kattenbakken van Moderna bieden de Hidden Planter, Rondana, Casetta en Top Cat hier al een antwoord op. Met veel trots werd daar nu ook de Cubana aan toegevoegd. Het betreft een stijlvolle en functionele kattenbak met hoekingang. Het vierkante model past in elk interieur en tevens ook in elke hoek, waardoor veel vloeroppervlakte wordt bespaard. Dankzij de hoekingang kan de kat diagonaal instappen (instaplengte +/- 61cm), waardoor de kattenbak wat grotere katten veel convenience biedt. Bovendien zorgt de hoekingang voor het grootste zicht van binnenuit.



Laroy Group: Restyling Cockoo

Maak je klaar voor het volledig vernieuwde Cockoo: hét ultieme merk voor honden, katten en hun baasjes! Bij Cockoo draait alles om plezier, want wij vinden dat huisdieren een wereld vol vreugde en speelse momenten verdienen.

GARDENA: smart SILENO free robotmaaier

Deze navigeert moeiteloos zonder begrenzingsdraad of antennes, dankzij satellitnavigatie en real-time positionering. Ze werken op gazons tot 1.500 vierkante meter en zijn eenvoudig te installeren via de gratis GARDENA smart App. Met de LONA-

technologie stelt de gebruiker zones in en past hij/zij maaitijden aan. De Trim-to-Edge functie zorgt voor strakke maaigrenzen. Ook zijn er modellen met begrenzingsdraad, die stil werken, hellingen tot 30% aankunnen en automatisch hun maaitijden aanpassen. Optionele botsingsradar en handige accessoires maken het onderhoud compleet.



Gebr. de Boon: Boony EST 1941 velvet corduroy orthopedisch traagschuimkussen

Ongeëvenaard comfort én stijlvolle uitstraling, dat combineert het nieuwe Boony EST 1941 velvet corduroy orthopedisch traagschuimkussen uit de Boony EST 1941 premiumrange. Het biedt niet alleen optimale ondersteuning voor de spieren en gewrichten van de hond, maar voegt ook een vleugje elegantie toe aan het interieur. Het kussen is bekleed met een luxueuze velvet stof, die niet alleen zacht aanvoelt, maar ook een verfijnde uitstraling heeft. De kleuren – Pine green, Acorn brown en Dusty pink – zijn zorgvuldig geselecteerd om in harmonie te zijn met natuurlijke tinten en moderne interieurs. Verkrijgbaar in 3 maten (80x60 cm, 100x70 cm en 120x90 cm).



Ruinemans Group : Partner en totaal leverancier voor de dierspecialzaak.

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

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

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

Onze eigen chauffeurs bezorgen wettelijk met verwarmde bestelauto's.

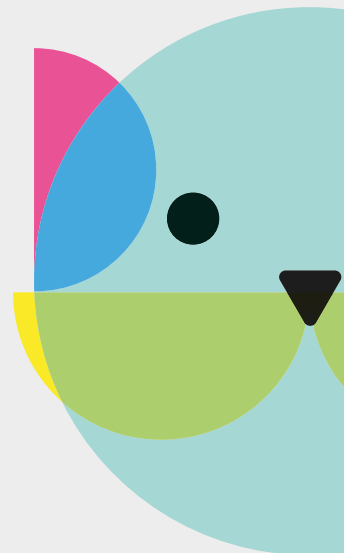
Meer weten? Neem contact met ons op.

Ruinemans Group
SUPPLIER OF LIVE ORNAMENTAL FISH & ANIMAL- FOOD AND SUPPLIES

info@ruinemansgroup.com | ruinemansgroup.com



ZOOMARK



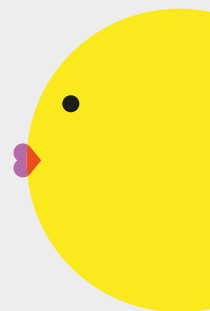
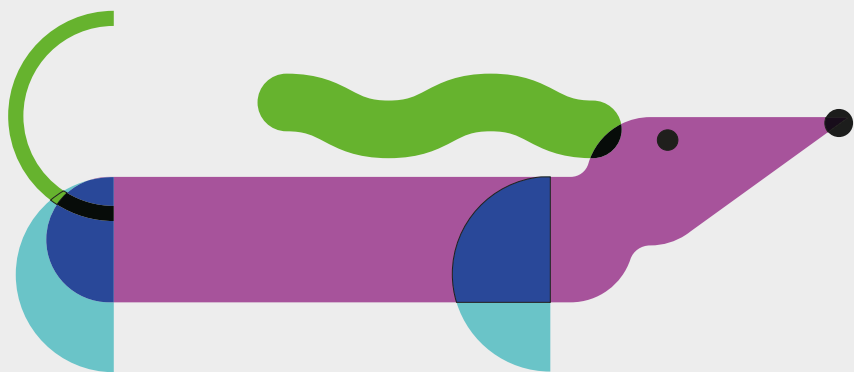
21st international trade show for pet food and pet care

ZOOMARK

BolognaFiere, Italy

5—7 May 2025

**Bigger
and bolder**



an event by

Certified Trade Fair

With the patronage of

Show Office
info@zoomark.it
zoomark.it



Kort nieuws over Dibevo University, Green Expo, Zoomark en spoga+gafa

DIBEVO UNIVERSITY ZIET WENDBAARHEID ALS SLEUTEL VOOR DE TOEKOMST

Op 13 oktober jl. verzamelden ruim 170 ondernemers en medewerkers uit de huisdierenbranche zich in het NBC Congrescentrum in Nieuwegein voor Dibevo University, het tweejaarlijkse kennisevent van Dibevo. De dag draaide om de vraag 'Hoe hou je jezelf staande in een wereld die voortdurend verandert?'.



Volgens de eerste spreker **Jacco Vonhof** blijven ondernemers ondanks de uitdagende tijden 'dwangmatig positief'. Hij benadrukte dat we, ondanks de problemen in de wereld, nog nooit zo'n goede tijd hebben gekend. Tegelijkertijd benadrukte hij dat we niet achterover kunnen leunen. De uitdagingen, zoals automatisering en de krappe arbeidsmarkt, vragen om actie. Zijn grootste zorgen gingen vooral uit naar het gebrek aan investeringen in onderwijs en innovatie.



Daarna was het de beurt aan **Joyce de Ruiter**, die haar eigen verhaal vertelde. Op 17-jarige leeftijd kreeg Joyce de diagnose van het syndroom van Usher, een ziekte waarbij je geleidelijk doof en blind wordt. "We weten niet met welke impact veranderingen op ons afkomen, maar hoe we ermee omgaan, dat hebben we wel zelf in de hand. Je kunt niet het slachtoffer zijn van verandering, alleen van je houding. Zorg ervoor dat je wendbaar blijft", aldus de Ruiter.



Retailprofessional **Carin Frijters** benadrukte het belang van klantbeleving in winkelontwerp, waarbij niet alleen producten maar ook de omgeving centraal moeten staan. Ze introduceerde de concepten RUN-winkels (met efficiënte layouts gericht op snel winkelen) en FUN-winkels (nodigen uit tot ontdekken dankzij de vrije indeling). Volgens Frijters gebeurt er in veel winkels te veel: retailers moeten kritisch kijken naar indeling en voorkomen dat hun winkel op een 'pakhuis met een kassa' lijkt. Haar advies: vereenvoudig het aanbod en maak winkelen aantrekkelijk en inspirerend.



Vervolgens nam natuurkenner **Arjan Postma** de aanwezigen mee in de wondere wereld van de wilde natuur en schetste vandaaruit parallellen met zakendoen. Zijn moraal voor ondernemers? Innovatie kan traag zijn, maar als je de juiste mensen weet te overtuigen, kan het proces opeens in een stroomversnelling komen.



Tot slot animeerden ervaren cabaretiers en tv-makers **Rob Urgert** en **Joep van Deudekom** het publiek met hun interactieve presentatie 'Hoe maak ik zuivere keuzes (in deze onzekere tijden)?'. Al snel werd duidelijk dat vrijwel niemand aan onzuivere keuzes ontkomt.

(Foto's: doc. Norbert Waalboer)

SUCCESSVOLLE 15DE EDITIE GREEN EXPO BRACHT GROENPROFESSIONALS SAMEN

Een familiedag, retaildag, studentendag, sprekerssessies en heel wat awards: de jubileumeditie van Green Expo, die van 22 t.e.m 24 september 2024 plaatsvond, was opnieuw een succes.

De vakbeurs bracht alle groenprofessionals samen, van tuinaannemers over eigenaars van tuincentra tot tuinarchitecten en gemeentelijke groenwerkers. Duizenden professionals bezochten de beurs, alleen of met hun familie op de familie(zon) dag.



"De beurs heeft een almaar belangrijkere rol te spelen", zegt Jeroen Arnouts, Head of Event bij organisator Easyfairs. "De Vlaamse tuinen kunnen een grote impact hebben op de klimaatbestendigheid van ons land. Er is niet alleen het airco-effect van een goed uitgekiende tuin: als iedere tuin 1m² zou ontharden, creëer je een volledig extra natuurgebied aan groen. Die impact is enorm en met professionals die goed geïnformeerd zijn, geraakt die kennis ook tot in iedere Vlaamse tuin."



Duurzaamheid en klimaatverandering kwamen ook bij de exposanten nadrukkelijk naar voren.

"We merken dat het thema's zijn die niet alleen leven, maar waar ook constructief rond wordt gewerkt", vertelt Jeroen Arnouts. "Ontharding en tegelwippen zijn welkome trends en met de vele mogelijkheden die onze beurs aanreikt, merk je dat het kan op een mooie, bedachtzame manier die eveneens veel comfort oplevert voor de bewoners van de tuin."

De volgende editie van Green Expo staat gepland van 27 t.e.m. 29 september 2026.

ZOOMARK INTRODUCEERT NIEUWE BEURSZONE 'ATELIER'

Atelier is de nieuwste toevoeging aan Zoomark, een toonaangevende vakbeurs voor de internationale huisdierenbranche, die van 5 t.e.m. 7 mei 2025 plaatsvindt in Bologna (Italië).



Het nieuwe beursgedeelte Atelier, gewijd aan inspiratie en ambachtelijke innovatie, brengt een selecte groep bedrijven en merken samen, die uitblinken in kwaliteit en oog voor

detail. Met producten, speciaal ontworpen voor veeleisende huisdiereigenaren, richt Atelier zich op aankopers en retailers die zich willen onderscheiden met hoogwaardige, state-of-the-art artikelen. Atelier focust op de pijlers stijl, vakmanschap, visie en creativiteit. Deze hoogwaardige artikelen zullen worden gepresenteerd in premiumstands, die speciaal zijn ontworpen om de exclusiviteit van de producten in kwestie te benadrukken.

"Atelier is meer dan alleen een showroom. In deze zone belichten we de passie en expertise van vakmensen, die de lat in de dynamische huisdierenbranche hoger leggen. Hier is excellentie geen missie, maar een levensstijl. Met de focus op innovatie en duurzaamheid – de centrale thema's van de 21e editie van Zoomark – biedt Atelier een inspirerende ruimte waar trends, onderzoek en oog voor detail samenkomen in unieke creaties. Een must-see voor wie op zoek is naar het beste uit de petcareindustrie", beklemtoont Luisa Bersanetti, Exhibition Manager bij Zoomark.

GROTE BELANGSTELLING VOOR SPOGA+GAFA 2025 TIJDENS DE EARLY BIRD-FASE

Na het succes van spoga+gafa 2024, dat 28.000 bezoekers uit 113 landen trok, is de interesse in de editie 2025 zeer groot.

Deze wordt georganiseerd van 24 t.e.m. 26 juni 2025 in Keulen. Volgens Sebastian Rosito, Vice President Trade Fair Management bij KölnMesse, en spoga+gafa-directeur Claudia Maurer is inmiddels 85% van de beschikbare beursruimte al ingenomen. De sterke vraag in alle segmenten, met name vanuit Europa, bevestigt opnieuw de status van spoga+gafa als toonaangevende vakbeurs voor de tuinretail- en BBQ-industrie. De nieuwe beursdagen – van dinsdag tot en met donderdag – worden positief ontvangen. Ze maken efficiëntere voorbereidingen mogelijk en trekken meer bezoekers, omdat een beursbezoek doordeweeks vaak beter past in de agenda van professionals.

Het thema van 2025, Design Gardens, legt de focus op tuinontwerp als geheel en op tuinproducten als designobjecten. Dit omvat zowel de planning en creatie van buitenruimtes als de functionaliteit, esthetiek, innovaties en duurzaamheid van individuele producten.

Naast de vertrouwde halindeling introduceert de beurs nieuwe en geoptimaliseerde formats. De 'Start-up Square' biedt jonge bedrijven een podium om innovatieve producten en diensten te presenteren. De populaire zones 'Outdoor Adventure' en 'Outdoor Kitchen World' worden verder uitgebreid en het vernieuwde 'Cooling World' zal nog sterker opvallen. Daarnaast worden de speciale zones in de segmenten 'garden unique' en 'garden living' heringericht om de bezoekers een nog inspirerendere en hoogwaardige ervaring te bieden.



KALENDER

Iberzoo + Propet

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

Expozoo + Paris Animal Show

Van 7 t.e.m. 9 maart 2025
Porte de Versailles Hal 4, Parijs (Frankrijk)
www.parisanimalshow.fr

Zoomark

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

spoga+gafa

Van 24 t.e.m. 26 juni 2025
KölnMesse, Keulen (Duitsland)
www.spogagafa.com

DIBEVO-Vakbeurs

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

ANIDO

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

DIY, PRO & GARDEN

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

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

DANKZIJ NIEUWE WEBSITE VERBINDT PET & GARDEN PRO DE PETCARE- & GARDENRETAIL-SECTOR MEER DAN OOIT

Al bijna 30 jaar is Pet & Garden Pro hét informatie- en kennisplatform voor de petcare- en de gardenretailbranche in de Benelux en zelfs ver daarbuiten. We blijven echter niet stilzitten en kijken continu naar opportuniteiten om onze lezers nog beter te informeren. Daarom lanceren we begin volgend jaar een vernieuwde website. Met deze introductie wil Pet & Garden Pro zijn positie versterken als het Benelux-platform bij uitstek, waar professionals diepgaande kennis en actuele informatie verzamelen waarmee ze zich kunnen voorbereiden op de huidige en toekomstige uitdagingen in de petcare- en tuinretailsector.

In de eerste plaats krijgt de website een complete make-over, wat resulteert in een nieuwe én gebruiksvriendelijke look & feel. Het strakke, intuïtieve ontwerp stelt bezoekers in staat om moeiteloos door de site te navigeren, waardoor ze sneller en gemakkelijker de meest recente nieuwsberichten, marktanalyses en productinnovaties kunnen lezen. Daarnaast is de website volledig responsief, wat betekent dat gebruikers op elk apparaat – of het nu een desktop, tablet of smartphone is – kunnen genieten van een optimale beleving.

Praktisch bedrijvenregister

Tevens introduceren we diversere nieuwe functionaliteiten op onze website. Een belangrijke toevoeging is een uitgebreid bedrijvenregister, dat onze partners toelaat hun onderneming en producten op een professionele manier te presenteren via een gedetailleerd bedrijfsprofiel. Op hun persoonlijke pagina kunnen ze foto's, video's en PDF-bestanden uploaden, waarmee ze niet alleen hun bedrijf maar ook hun nieuwste innovaties onder de aandacht brengen. Deze digitale vitrine biedt bedrijven de kans om zich te onderscheiden en hun expertise aan een breed publiek te tonen. Daarnaast kunnen dierenspecialisten, tuin- en plantencentra en andere professionals op een eenvoudige manier de juiste experts vinden om hen te helpen bij specifieke uitdagingen/problemen of om hun productassortiment te dynamiseren of te verrijken.

Uniek jobportaal

Het vinden van geschikt personeel is tegenwoordig zowel voor fabrikanten en leveranciers als voor de verkooppunten een ware uitdaging in de petcare- en tuinbranche. De krappe arbeidsmarkt en specifieke eisen voor deze sectoren maakt het rekruteren en behouden van talent een complexe opgave. Met ons nieuwe jobportaal maken we het enerzijds voor bedrijven eenvoudiger om kwalitatieve medewerkers aan te trekken. Door vacatures te plaatsen op onze website die door ruim 22.000 professionals wordt bezocht, bereik je snel en gericht de juiste kandidaten.



Doc. Shutterstock

Anderzijds vormt het nieuwe jobportaal voor personen op zoek naar een nieuwe job de plek bij uitstek om alle vacatures in boven genoemde markten in één oogopslag te ontdekken. Of ze nu op zoek zijn naar een uitdagende baan of een nieuwe carrièrestap willen zetten, op ons jobportaal vinden ze gegarandeerd interessante mogelijkheden. Op die manier brengt Pet & Garden Pro werkzoekenden en werkgevers dicht bij elkaar en bieden we een relevante meerwaarde voor de ganse petcare- en tuinsector in de Benelux.

Met deze vernieuwingen benadrukt Pet & Garden Pro nogmaals zijn positie als leidende informatiebron voor de petcare- en tuinindustrie in de Benelux. Bovendien creëren we met onze vernieuwde website en de nieuwe functionaliteiten een echte community voor de petcare- en tuinbranche, waarbij informatie, advies en netwerken centraal staat. Neem dus zeker begin volgend jaar een kijkje op www.petandgardenpro.be en ontdek zelf de voordelen van onze vernieuwde website! We zijn alvast benieuwd naar jouw bevindingen.

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

Toenemende focus op gezondheid en welzijn bij snacks voor siervogels

Wanneer we het over de humanisering van huisdieren hebben, denken we in de eerste plaats aan honden en katten. Dat zijn niet alleen de populairste huisdieren, maar ook de categorieën waarin deze evolutie het duidelijkst zichtbaar is. Ook bij andere huisdieren zet deze humaniseringstrend zich echter door. Zo merken we dat eigenaars van siervogels hun gevederde vrienden steeds meer als een deel van het gezin beschouwen. Dit heeft ook impact op de verkoop van snacks voor siervogels. Consumenten worden zich bewuster van het belang van deze artikelen en zijn bovendien bereid te investeren in kwaliteit, ondanks economisch onzekere tijden. Dit uit zich bijvoorbeeld in een stijgende afzet van natuurlijke snacks en premiumreferenties.

Een rondvraag leert ons dat de markt van snacks voor siervogels de afgelopen twee jaar een lichte maar gestage groei heeft doorgemaakt. Deze groei is in eerste instantie te danken aan het feit dat eigenaars door de humanisering van huisdieren meer aandacht besteden aan het welzijn van hun siervogels. Snacks stimuleren de dieren om hun natuurlijke gedrag, zoals pikken, spelen of foerageren, te uiten. Daarnaast bieden ze de vogels een leuk tijdverdrrijf: zo vervelen zij zich minder en wordt hun mentale gezondheid bevorderd. Verder heeft de stijgende vraag naar premiumsnacks een positieve invloed op de totale verkoop.

Trends

Onder meer natuurlijke en biologische snacks winnen aan populariteit. Veel vogeleigenaars geven de voorkeur aan snacks zonder kunstmatige toevoegingen. Daarnaast kiest men steeds vaker voor snacks die aansluiten bij wat de vogel in zijn natuurlijke omgeving eet, zoals insecten (vaak in gedroogde vorm), bloemen, zadenmixen en noten. Deze producten bieden de vogels een natuurlijke bron van voedingsstoffen en beantwoorden aan de toenemende aandacht van consumenten voor gezondheid en kwaliteit.

Duurzaamheid vormt eveneens een belangrijk thema binnen deze categorie. Klanten zijn zich bewuster van de milieu-impact van hun aankopen en zoeken naar natuurlijke en ecologische producten. Fabrikanten en leveranciers spelen hierop in door bijvoorbeeld duurzame ingrediënten te gebruiken en milieuvriendelijke verpakkingen aan te bieden.

Tot slot noteren we een groeiende interesse in snacks die siervogels specifieke gezondheidsvoordelen bieden, zoals ondersteuning van de spijsvertering of het behoud van gezonde veren.

Inzetten op advies en variatie

Om zich te onderscheiden van ketens en online-aanbieders is het voor dierenpecialzaken en tuincentra raadzaam in te zetten op expertise en een persoonlijke benadering van de klant. Het ruime aanbod zorgt ervoor dat veel consumenten twijfelen of ze hun vogels wel de juiste snacks aanbieden. Personeel dat goed geïnformeerd is over voedingsbehoeften, de voordelen van variatie in snacks en de gezondheidsvoordelen van bepaalde ingrediënten, kan zonder twijfel het juiste product aanbevelen. Dit versterkt niet alleen de klanttevredenheid, maar stimuleert ook herhaalaankopen.



Doc. Beaphar



Doc. Laroy Group



Doc. HobbyFirst

Een ander belangrijk aandachtspunt voor dierenpecialzaken en tuincentra is de samenstelling van een gevarieerd aanbod. Probeer zoveel mogelijk verschillende soorten snacks aan te bieden: sticks, crackers, gierststengels, graanmengelingen, fruit(kuipjes), notenmixen, sepiaschalen, enzovoort. Zo is er voor elke vogel wat wils. Zorg er bovendien voor dat de diverse functies van een snack worden ingevuld: aanvulling op de basisvoeding, training, spelen, verzorging, enzovoort.



Doc. Gebr. de Boon



MUVA: groothandel in dierenbenodigdheden



Sinds de oprichting in 1995 door Bas en Pascal heeft MUVA zich bewezen als een sterke groothandel in dierenbenodigdheden. Met jarenlange ervaring in de detailhandel hebben ze een solide basis gelegd, waarbij de klanten altijd centraal staan in de bedrijfsvoering.

Onze aanpak is simpel maar doeltreffend: al bijna 30 jaar passen we ons product- en merkaanbod continu aan om optimaal in te spelen op de behoeften van onze klanten. Onder onze merknaam Boomy bieden we maar liefst 400 verschillende kauw- en beloningsartikelen aan en sinds kort ook hondenvoeding. Daarnaast zijn we trots op ons eigen merk Catfresh en verdelen we het merk Tastybone doorheen heel België.



Boomy is een vertrouwd merk in de dierenbranche en favoriet bij tienduizenden honden. Ons uitgebreide assortiment omvat ruim 400 hondensnacks, van kauw- tot beloningsartikelen. Ook bieden we hondenvoeding, kattensnacks en paardensnacks aan – voor elk snuitje wat wils!

Kies Boomy voor kwaliteit en smaak sinds 1996.

Alle productcategorieën van Boomy snacks:



Een betrouwbare kattenbakvulling die met zorg voor het milieu én tegen ongewenste geurtjes is ontworpen. Gemaakt van 100% composteerbare cellulose, is Catfresh ecologisch verantwoord en zacht voor kattenpootjes. Het product is licht, stofvrij en absorbeert geuren effectief, wat zorgt voor een frisse, schone kattenbak zonder gedoe. Makkelijk te verwijderen en vriendelijk voor zowel je kat als de planeet!



TastyBone biedt duurzaam kauwspeelgoed dat veilig, smakelijk en vrij van dierlijke ingrediënten, zout, suiker, additieven of conserveringsmiddelen is. Dankzij een uniek productieproces behouden de botten hun smaak, terwijl ze het gebit en tandvlees van je hond gezond houden en destructief gedrag verminderen. Ideaal voor langdurig kauwplezier, ook voor honden met overgewicht. TastyBone, ontwikkeld en geproduceerd in het VK en EU-goedgekeurd, is de slimme keuze voor elke hond!



boomy Food

Honden verdienen niet alleen voeding, maar een ervaring vol smaak en gezondheid. Daarom hebben wij in februari 2024 Boomy Food gelanceerd. Deze hoogwaardige hondenvoeding bestaat uit geperste brokken, maaltijdworsten en voedingssupplementen.



Waarom kiezen voor onze geperste brokken?

Dankzij het zorgvuldige productieproces van Boomy Food blijven voedingsstoffen optimaal behouden, terwijl de brokken licht verteerbaar zijn en de maag minder belasten. Gemaakt van hoogwaardige, glutenvrije ingrediënten zonder kunstmatige toevoegingen, ondersteunen ze de gezondheid van jouw hond en verminderen ze het risico op allergieën. Bovendien zorgen de verschillende smaakvolle varianten zoals Adult Mini, Chicken/Rice, Salmon/Rice, Puppy, Light en Senior voor een heerlijke maaltijd, afgestemd op elke levensfase en smaakvoorkeur.



Onze maaltijdworsten

De maaltijdworsten bieden een complete vleesmaaltijd of aanvulling voor honden, zonder kunstmatige toevoegingen en met slechts één dierlijke eiwitbron per variant. Glutenvrij en makkelijk te bewaren, zijn ze eenvoudig in gebruik. Met 100% transparante ingrediëntenvermelding op de verpakking weet je precies wat je geeft – lekker en gezond!



Onze voedingssupplementen

Deze hoogwaardige voedingssupplementen zijn speciaal ontwikkeld om de gezondheid en het welzijn van jouw hond te bevorderen. Perfect te combineren met onze geperste brokken, geven ze jouw hond niet alleen de essentiële voedingsstoffen die hij nodig heeft, maar bieden ze ook extra ondersteuning voor specifieke gezondheidsdoelen.



Meer weten over ons en wat we voor jou kunnen betekenen? Neem vandaag nog contact op met MUVA voor productinformatie, bestellingen en ondersteuning. Samen zorgen we voor blije huisdieren en tevreden baasjes!

Kleine of grote aquariumstelling? Wij zijn klaar voor jouw bestelling!



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

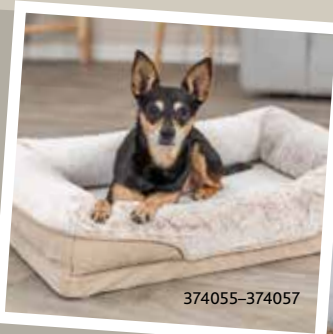
TRIXIE

Lekker slapen in het koude seizoen

Meer comfort met Lino

De Lino hondenmand van TRIXIE is ideaal voor oudere honden en honden met gewrichtsproblemen. Het kussen van traagschuim past zich aan het lichaam van het dier aan en bevordert een rustige slaap. De rand dient als hoofdsteun en beschermt tegen tocht.

Met wasbare hoes.
Verkrijgbaar in twee kleuren.



374055-374057



Behaaglijke warmte van onderen

De TRIXIE Calida ligmat is ideaal voor honden die het snel koud hebben. De ligmat heeft een speciale inlay die de lichaamswarmte van het dier reflecteert en voor een aangename temperatuur zorgt. De pluizige hoes voelt aan als lamsvacht en is wasbaar.



384000-384002

Het liefst op de bank

De TRIXIE Levy deken van hoogwaardig pluche overtuigt met zijn waterdichte coating. De stof aan de onderkant is bijzonder dicht geweven, zodat de deken niet gemakkelijk wegglijdt. Hierdoor blijven de meubels droog en schoon.



37160/37161

www.trixie.de

Verlichting, bemesting en een correct CO₂-niveau cruciaal voor goede verzorging aquariumplanten

De selectie en verzorging van aquariumplanten vormt voor veel (beginnende) aquarianen een uitdaging. Dit is niet verwonderlijk: enerzijds is er het brede en diverse aanbod, anderzijds spelen het type aquarium en de vissoorten een belangrijke rol in de keuze van de juiste planten. Een goede begeleiding van de klant is dan ook essentieel voor dierspecialzaken en tuincentra. Om je alvast op weg te helpen, belichten we in dit artikel de belangrijkste aandachtspunten, zoals verlichting, waterwaarden en -temperatuur, voeding en het CO₂-niveau. Met correct advies en een goed samengesteld assortiment verzorgingsproducten zorg je ervoor dat jouw klanten kunnen genieten van een aquarium met gezonde, prachtige en weelderige planten.

Verlichting

Zoals reeds aangegeven vormt de juiste verlichting een cruciaal element in de groei van aquariumplanten. Onvoldoende of ongeschikt licht belemmert de fotosynthese, wat essentieel is voor de groei van aquariumplanten. Teveel licht wakkert dan weer algengroei aan. Voor de meeste planten is 8 à 10 uur licht ideaal. Een timer is handig om de aangewezen lichtduur te garanderen.

Verder is het belangrijk dat de lichtintensiteit correspondeert met de noden van de plantensoorten in kwestie. Bij soorten die matig licht vragen, volstaat 10 à 20 lumen per liter. Voor planten die nood hebben aan gemiddeld licht, is 30 lumen per liter en meer aangewezen. Tot slot zijn er de soorten die veel lichtintensiteit vragen. Daar is 50 lumen per liter en meer noodzakelijk. 'Zonneplanten' worden best hoger en direct onder de lichtbron geïnstalleerd, terwijl schaduwpunten het meest tot recht komen op minder verlichte plaatsen.

Ook de kleurtemperatuur is van tel. Vooral blauw (400-500 nm) en rood (600-700 nm) licht zijn essentieel voor de fotosynthese. Eerstgenoemde zorgt voor een sterke wortelformatie en een compacte groei. Rood licht stimuleert de lengtegroei en de bladontwikkeling. Hou er trouwens rekening mee dat rood licht makkelijk verloren gaat in het water.



Doc. Aquadistri - Aquafleur

Wijs de aquariaan ook op de PAR-waarde (Photosynthetically Active Radiation). Planten hebben immers verschillende PAR-vereisten. Over het algemeen is een PAR-niveau tussen 50 en 100 $\mu\text{mol}/\text{m}^2/\text{s}$ ideaal voor planten die weinig licht vragen, 100 tot 200 $\mu\text{mol}/\text{m}^2/\text{s}$ is noodzakelijk voor planten met een gemiddelde lichtbehoefte en 200 tot 400 $\mu\text{mol}/\text{m}^2/\text{s}$ is aangewezen voor planten die veel licht vereisen.

Voedingstoffen

Stikstof (N), fosfor (P) en potassium (K) zijn essentieel voor de groei van aquariumplanten. Tekorten aan deze elementen leiden vaak tot verkleuring en/of misvorming van bladeren. Ook ijzer (Fe), magnesium (Mg) en andere spoorelementen spelen een cruciale rol bij de fotosynthese en de algemene plantengroei. De benodigde hoeveelheid voedingsstoffen verschilt per aquarium en is afhankelijk van factoren, zoals de verlichting, het type en de hoeveelheid planten, het aantal vissen en de samenstelling van het water. Raad als dierspecialzaak of tuincentrum aquarianen aan om regelmatig het voedingsgehalte in het aquarium te meten via watertesten of gespecialiseerde meetapparatuur. Indien nodig kan er specifieke bemesting worden aangewend om de tekorten weg te werken. Planten zelf geven echter ook 'signalen', die wijzen op een tekort of een overschot aan voedingsstoffen. Symptomen, zoals verkleuringen, afstervende



Doc. PFA-Trade

bladeren of vormveranderingen, kunnen een indicatie zijn van een bepaald onevenwicht. De locatie van deze symptomen op de plant biedt aanwijzingen over de oorzaak. Komen deze voor op oudere bladeren, dan duidt dit vaak op een tekort aan mobiele voedingsstoffen, zoals stikstof (N), fosfor (P), potassium (K), zink (Zn) of molybdeen (Mo). Situeren de problemen zich op jonge bladeren en groeipunten, dan wijst dit eerder op een gebrek aan minder mobiele elementen, zoals calcium (Ca), zwavel (S), ijzer (Fe) of boor (B).

Een belangrijke factor is ook de koolstofdioxidebalans: te weinig CO₂ in het water kan de fotosynthese vertragen en leidt tot gele bladeren en een beperkte groei. Een te groot volume CO₂ kan dan weer schadelijk zijn voor vissen en andere organismen. Het is dan ook aanbevolen dat aquarianen de CO₂-waarde in hun aquarium regelmatig monitoren. Dit kan door het gebruik van specifieke CO₂-testers of door de pH-grad te meten. Hoe meer CO₂ aanwezig is, hoe lager de pH-waarde zal uitvallen.



Doc. Groothandel Smulders

Watercondities

De waterkwaliteit is eveneens van groot belang. Een verkeerde pH-waarde is nefast voor aquariumplanten. Voorts vormt watertemperatuur een belangrijk aandachtspunt. Sommige planten, bijvoorbeeld Anubias, prefereren warmer water, terwijl andere soorten, zoals hygrophilla polysperma, beter gedijen in kouder water. De meeste planten en vissen kiezen een watertemperatuur tussen 24 en 26°C.

Oppassen voor algen en snelle groeiers

Algen vormen een serieuze bedreiging voor aquariumplanten. Hun groei kent diverse oorzaken, zoals overmatige belichting, een onevenwichtige balans aan voedingsstoffen in het water, onvoldoende aquariumonderhoud, overbevolking, een gebrek aan CO₂,... Tevens houden aquarianen best rekening met de onderlinge concurrentie tussen plantensoorten: snelgroeïende planten kunnen trager groeiende, kwetsbare exemplaren overwoekeren en verdringen. Dankzij een goede verzorging van de planten en een zorgvuldige monitoring van de watercondities kunnen deze bedreigingen worden beperkt of zelfs volledig worden voorkomen. Een gezonde balans in het aquarium is de sleutel om planten in al hun glorie te laten groeien en bloeien.



Doc.sera

Uitgebalanceerd assortiment samenstellen

Om te garanderen dat aquarianen hun aquariumplanten goed en correct kunnen verzorgen, is het als tuincentrum/dierenspecialzaak noodzakelijk om een doordacht aanbod te presenteren. In de eerste plaats mag een basisassortiment van CO₂-systemen (of vloeibare

koolstof) niet ontbreken. Daarnaast is ook plantenbemesting (zowel met als zonder macro-elementen). Ook kwalitatieve verlichting hoort in het schap, aangezien deze cruciaal is voor de plantengroei. Verder is een goede bodem essentieel voor de wortelvorming. Een ruime selectie aquariumbodems en grind is eveneens onontbeerlijk. Apparatuur of testen om de waterwaardes te meten, zijn zeker ook een meerwaarde. Zijn er in jouw cliënteel ook aquascapers terug te vinden, dan is het zeker aangewezen om ook op hun noden in te spelen. Zij zijn onder meer op zoek naar inox instrumenten, zoals pincetten en scharen, gerichte bemesting, glazen CO₂-diffusers, glazen filterin- en uitlaten en dergelijke.

Populaire aquariumplanten en hun verzorgingsnoden

Het aanbod moeras- en waterplanten voor aquariums is erg uitgebreid en breidt elk jaar verder uit. Elke plant heeft andere noden qua waterwaardes, temperatuur, lichtsterkte of zelfs het substraat waarin ze wortelt. Dus een opsomming van alle aquariumplanten zou ons te ver leiden, maar om je op weg te helpen vind je hier een selectie van populaire soorten en hun noden.

- **Anubias:** Deze plant, vaak in aquaria terug te vinden, kent veel verschillende variëteiten, van klein tot groot. Ze groeit langzaam en robuust, ook op hout en stenen. Vraagt weinig licht en voeding.
- **Ceratophyllum demersum (hoornblad):** Een drijfplant die snel groeit en veel zuurstof produceert. Kan zonder substraat groeien en voelt zich ook thuis bij kamertemperatuur.
- **Cryptocoryne:** Kent diverse variëteiten. Deze kleine tot middelgrote bodembedekkers zijn flexibel. Ze prefereren gematigde lichtomstandigheden.
- **Echinodorus (zwaardplant):** Kent meerdere variëteiten, van middelgroot tot groot. Deze plant vereist veel voedingsstoffen en heeft een gemiddelde lichtbehoefte. Perfect voor aanplant in de achtergrond.
- **Egeria densa (waterpest):** Een snelgroeïende plant, ideaal voor beginners en pas ingerichte aquariums. Kan ook zonder verwarming overleven.
- **Eleocharis parvula (dwergnaaldgras):** Deze snelgroeïende, grasachtige bodembedekker heeft veel licht en CO₂ nodig.
- **Hemianthus callitrichoides (dwergparelkruid):** Een van de kleinste aquariumplanten, ideaal voor dichte tapijten in de voorgrond. Vereist veel licht en CO₂.
- **Hydrocotyle (waternavel):** Deze erg populaire, veelzijdige aquariumplant kent verscheidene variëteiten. Ideaal voor aquascaping. Geschikt voor zowel voorgrond- als middenbeplanting.
- **Hygrophilla polysperma (Indische waterster):** Geliefd is bij beginners en ervaren aquarianen. Kent een snelle groei. Makkelijk te verzorgen. Verdraagt breed scala aan lichtintensiteiten.
- **Limnophila sessiliflora (dwergambulia):** Zeer mooi gestructureerde stengelplant, die snel groeit en vissen een goede schuilplaats biedt. Vraagt weinig licht.
- **Microsorium pteropus (Java-varen):** Langzaam groeiende plant, die ook met heel weinig licht overleeft. Heeft geen substraat nodig, kan dus ook worden vastgemaakt aan wortels en stenen.
- **Nymphaea lotus:** Opvallende plant met grote, roodachtige bladeren, die voldoende licht en een voedingsrijke bodem vraagt. Geschikt voor middelgrote tot grote aquariums.
- **Vallisneria:** Deze onderhoudsvriendelijke, snelgroeïende plant kent meerdere variëteiten. Vormt lange, grasachtige bladeren. Vereist weinig verzorging. Ideaal voor de achtergrond.

Stijlvolle Designed by Lotte-draagtascollectie

De vraag naar stijlvolle en functionele transportoplossingen voor honden blijft groeien binnen de huisdierensector. Steeds meer consumenten zoeken naar tassen die niet alleen praktisch zijn, maar ook passen bij hun persoonlijke stijl. Met de Designed by Lotte-draagtascollectie kan de winkelier perfect inspelen op deze behoefte. Deze collectie biedt een combinatie van comfort, veiligheid en stijl, waardoor ze een waardevolle aanvulling vormt op het assortiment. Hieronder worden 4 modellen belicht, die inspelen op diverse behoeften van hondenbezitters en het assortiment verrijken met unieke eigenschappen.



Lifestyle for your pet



Draagtas Tico

De Tico-draagtas onderscheidt zich door zijn stijlvolle ontwerp en praktische kenmerken. Met 2 soorten handvatten – een kort en een lang – kan de tas zowel in de hand als over de schouder worden gedragen. De binnenzijde is voorzien van een uitneembare pluchevoering, die eenvoudig in de wasmachine kan worden gewassen. De verstevigde bodem zorgt voor extra stabiliteit, terwijl de veiligheidshaak ervoor zorgt dat de hond veilig op zijn plek blijft. De handige opbergvakjes bieden daarnaast ruimte voor het opbergen van kleine spullen, zoals sleutels, snoepjes of een riem. Verkrijgbaar in 2 trendy kleuren.



Draagtas Laki

De Laki-draagtas biedt de mogelijkheid om de hond dicht bij het lichaam te dragen, wat geliefd is bij eigenaren die meer contact willen tijdens het wandelen. Dankzij de verstelbare schouderband kan de tas eenvoudig op de gewenste hoogte gedragen worden. De zachte pluchevoering biedt extra comfort, terwijl het verstelbare koord aan de bovenkant van de tas zorgt voor een goede aansluiting, zodat de hond comfortabel en veilig zit. Deze draagtas is voorzien van een opbergvakje voor accessoires en een veiligheidshaak voor de halsband.



Draagtas Tebby

De draagtas Tebby speelt in op de trend van zachte materialen zoals teddystof, wat de draagtas onderscheidend maakt door de combinatie van stijl en functionaliteit. De uitneembare binnenvoering is eenvoudig te wassen, waardoor de tas gemakkelijk schoon te houden is. De veiligheidshaak binnenin zorgt ervoor dat de hond veilig blijft zitten tijdens het vervoeren. Deze draagtas is verkrijgbaar in 2 populaire kleuren, namelijk beige en cognac, die perfect aansluiten bij de hedendaagse interieur- en modetrends.



Draagtas Bundu

De Bundu-draagtas combineert functionaliteit met een elegante uitstraling en is daardoor ideaal voor het vervoeren van de hond. De stevige bodem zorgt voor extra stabiliteit en de ritsen aan de zijkanten maken het eenvoudig om de hond in en uit de tas te plaatsen. Het voorvak met magneetsluiting is bovendien handig voor het opbergen van kleine spullen. De uitneembare binnenvoering kan gewassen worden en de veiligheidshaak garandeert dat de hond veilig blijft zitten tijdens het vervoer.

Waardevolle toevoeging aan assortiment

Met de Designed by Lotte-draagtascollectie worden modieuze en functionele oplossingen voor het transporteren van huisdieren aangeboden. Elk model speelt in op specifieke behoeften, zodat er altijd een passende draagtas beschikbaar is. Deze collectie vormt een aantrekkelijke uitbreiding voor jou als winkelier en biedt een uitstekende kans om in te spelen op de vraag naar stijlvolle huisdierartikelen.





Giet 6 tot 7 cm Ms. poop kattenbakvulling in de bak



PLANTAARDIGE KATTENBAKVULLING



Gebruik een schop om dagelijks ontlasting en urineklontjes op te nemen.



Gooi de klontjes in het toilet en wacht tot ze uiteenvallen voordat u doorspoelt.



Doorspoelbaar



Klonterend



Volwaardig plantaardig



Absorptievermogen: 256,50%



Geurbestrijding



Thuis composteerbaar



VOSKES DROOGVOER

**SUPER PREMIUM KWALITEIT,
ONTDEK ONZE SMAAKGARANTIE**



BTV houdt het tuiniergedrag van de Belg tegen het licht



Doc. Unsplash

Doc. Pixabay

Als beroepsorganisatie voor de tuin- en plantencentra ondersteunt en informeert BTV-ABJ haar leden. Kennis van de tuinconsument is een extra kracht voor tuin- en plantencentra om de klant beter te kunnen bedienen en informeren. Daarom peilde de beroepsorganisatie naar hoe de Belg tuiniert, waar en waarom hij zijn aankopen doet en hoe die tegenover 'duurzaam tuinieren' staat?

BTV liet gedurende de zomermaanden een uitgebreide enquête uitvoeren door Retail e-Motion, experts in non-food retail en ervaren marktonderzoekers. Het grote aantal deelnemers, namelijk meer dan 2.100 consumenten, garandeert betrouwbare resultaten. De topline-bevindingen van dit marktonderzoek werden door Chris Van Wesemael, Managing Director van Retail e-Motion, voorgesteld aan Pet & Garden Pro.

Vooraf vrouwelijke 50-plussers tuinieren

70% van de respondenten zijn vrouwen, die dus duidelijk meer begaan zijn met de tuin dan mannen. Het is ook een relatief oud publiek: 70% is boven de 51 jaar. De jeugd wordt nauwelijks bereikt: slechts 10% was onder de 35 jaar en er waren maar enkele respondenten jonger dan 20. Dat vormt een uitdaging voor tuinretailers: hoe bereik je de jeugd? Vooral bedienenden (40%) en gepensioneerden (38%) blijken met de tuin begaan.

Waalse tuinen groter dan Vlaamse

Ruim 9 op 10 respondenten is eigenaar van de woning/tuin. In Wallonië ligt het percentage huurders met 17% wel significant hoger dan het gemiddelde. Ruim 6 op de 10 tuinen zijn trouwens kleiner dan 250m². Maar ook hier zien we een duidelijk verschil: in Wallonië is 56% van de tuinen groter dan 250m², in Vlaanderen slechts 38%.

Vaak en graag tuinieren

De Belg werkt graag in de tuin: 1 op 2 houdt ervan en voor 20% is het zelfs een échte hobby. Bovendien wordt er behoorlijk

vaak getuiniert: 3 op 4 doet het minstens wekelijks. Hoe groter de tuin, hoe vaker men erin aan de slag gaat. Maar ook wie enkel over een terras of balkon beschikt, is toch vaak bezig met 'tuinieren'. Opvallend: geld uitsparen (5%) of ecologie (10%) vormen nauwelijks een reden om in de tuin aan de slag te gaan. De Belg beschouwt zichzelf trouwens als een goede tuinier: slechts 10% zegt er slecht in te zijn.

Aankopen vooral in fysieke verkooppunten

Ook dit is in hoofdzaak iets voor de vrouw, al dan niet samen met haar partner. De impact van e-commerce is in deze sector nog vrij beperkt: 0,3% koopt enkel online, 22% combineert het met aankopen in de fysieke winkel. Daarbij geniet vooral het tuincentrum de voorkeur. De factoren die de winkelkeuze bepalen zijn de nabijheid, de goede service en de klantenkaart. Prijs (goedkoopst) komt slechts op de 4de plaats.

Duurzaam tuinieren

64% beweert behoorlijk bekend (spontane bekendheid) te zijn met duurzaam tuinieren. In Wallonië ligt dat percentage nog hoger: 77% weet er alles of behoorlijk veel over. Bijna de helft zegt het ook al daadwerkelijk te doen. Maar de realiteit is anders: onder 'duurzaam tuinieren' verstaat men heel wat zaken die niet echt of slechts gedeeltelijk duurzaam zijn. Wat te denken van de 6% Belgen, die menen dat javel en azijn gebruiken een duurzame manier is om onkruid te verwijderen? Een meerderheid komt nauwelijks verder dan hergebruik van regenwater, het gebruik van ecologische producten of het plaatsen van een bijenhotel. Bovendien wil men nauwelijks meer betalen voor duurzaamheid. Een kwart van de bevolking ligt trouwens niet wakker van duurzaam tuinieren en een meerderheid geeft aan onvoldoende geïnformeerd te zijn. De grote uitdaging voor de sector, zowel fabrikanten als retailers, is dan ook het informeren van de consument. Er is vooral vraag naar algemene info, hoe de eigen tuin duurzamer te maken en productinformatie.

“Verduurzaming van (stedelijke) tuinen biedt tuincentra kansrijke opportuniteiten”



Dirk Ballekens (BTV)

Tradities zijn er om in ere te houden... dus spraken we eind november jl. opnieuw af met Dirk Ballekens, directeur van de Belgische Tuincentra Vereniging (BTV), om het afgelopen jaar in de Belgische tuincentramarkt te analyseren. “De bijzonder natte eerste jaarhelft heeft ervoor gezorgd dat 2024 zeker geen grand cru jaar is geworden. Integendeel, veel Belgische tuincentra hebben de afgelopen maanden te maken gehad met druk op hun rendementscijfers. Toch is er ook goed nieuws: opnieuw is bevestigd dat onze kernactiviteit – groen en planten – het zeer goed blijft doen. Bovendien is het een productgroep die consumenten bij voorkeur in een fysiek verkooppunt aanschaffen. Dit onderstreept dat tuincentra in de toekomst hierop moeten (her)focussen, iets wat we bij BTV trouwens al geruime tijd verkondigen”, vat hij 2024 samen in zijn typische, bevlogen stijl.

Slecht weer weegt op omzet

“Jammer genoeg beschikken we in België niet over exacte omzetcijfers van de tuincentramarkt,” opent Dirk Ballekens wanneer we hem vragen naar een analyse van het afgelopen jaar voor de Belgische tuincentra. “Ik baseer me dus voornamelijk op de input van een achttal grote spelers binnen onze sector. Op basis daarvan kunnen we stellen dat 2024 een matig jaar was voor de Belgische tuincentra. Ik haal er ook even de Omzetmonitor van Tuinbranche Nederland bij, waarin de omzetgegevens van het merendeel van de Nederlandse tuincentra worden opgenomen. Die toont aan dat de omzet daar in de eerste helft van 2024 met meer dan 5% is gedaald. Rekening houdend met de aanzienlijke inflatie kunnen we dus stellen dat het aantal verkochte stuks merkbaar is gedaald. Voor de tweede helft van 2024 biedt de Omzetmonitor nog geen globaal beeld, maar de eerste signalen zijn bemoedigend. Ik vermoed dat de Belgische situatie sterk overeenkomt met die in Nederland, al is het dus moeilijk om hier een exact cijfer op de omzetzijde te plakken.

Ook de Belgische tuincentra hadden serieus te lijden onder het extreem natte voorjaar, dat consumenten ontmoedigde om in de tuin te werken of ervan te genieten. Gelukkig kenden we tijdens de verlengde weekends in mei telkens mooi weer, wat enigszins soelaas bracht. Vooral in de dagen rond Onze-Lieve-Heer-Hemelvaart werden onze tuincentra overrompeld door een massale toestroom van enthousiaste klanten, die verheugd waren dat ze eindelijk in hun tuin aan de slag konden. Helaas was die ervaring van korte duur, want daarna werden we opnieuw overspoeld door slecht weer. Deze ongunstige weersomstandigheden waren nefast voor de rendementscijfers van de Belgische tuincentra, die in de eerste 6 à 7 maanden van 2024 duidelijk onder druk stonden.”

Zelfde segmenten blijven worstelen

Dirk Ballekens merkt dat in bepaalde productcategorieën het beeld van 2023 zich herhaalt.

“De verkoop van tuinmeubels, barbecues, kunstkerstbomen, luxepotterie & -decoratie en dergelijke in de Belgische tuinretail verliep opnieuw erg moeizaam. Ik zie hiervoor 3 grote redenen. In eerste instantie moeten deze categorieën nog steeds de ‘coronahausse’ uitzweten. Dergelijke referenties worden normaliter maar eens om de 5 of 10 jaar aangekocht, dus vrees ik dat de slabakkende afzet van deze artikelen nog een eind zal aanhouden. Daarnaast zorgde de hoge inflatie voor sterke prijsstijgingen die de verkoop verder afremmen. Tot slot is er in deze segmenten de felle concurrentie van onlinespelers en prijsbrekers à la TEDi, Trafic of Action. Vaak fungeert het tuincentrum als showroom, maar

gebeurt de uiteindelijke aankoop in bovengenoemde kanalen tegen een lagere prijs. De vraag rijst dan ook of tuincentra nog zwaar moeten inzetten op deze categorieën.”

Groen kleurt groen

Wat het afgelopen jaar wel goed scoorde, was de corebusiness van tuincentra, namelijk planten & groen en aanverwante producten, en dat verwondert Dirk Ballekens niet.

“In de eerste plaats is de Belgische consument, ondanks de financieel uitdagende tijden, nog steeds erg enthousiast over deze productcategorie. Daarnaast neemt het aantal woningen en appartementen in ons land nog steeds toe, al worden ze compacter. We wonen met meer mensen op dezelfde ruimte, wat maakt dat er een groter budget aan kleinere tuinen kan worden gependend en dat speelt in de kaart van planten en groen. Tot slot blijkt zowel uit onze BTV-studie over het tuiniergedrag van de Belg als uit cijfers van de Vlaamse sierteelt- en groenfederatie dat planten en groen slechts minimaal online worden aangekocht. Mensen willen deze artikelen voor de aankoop voelen, zien en ruiken en waar kan dat beter dan in onze tuincentra? Zij onderscheiden zich met een kwalitatief aanbod, deskundig advies en aantrekkelijke & inspirerende presentaties die perfect inspelen op de seizoenen! Ik kan tuincentrumuitbaters alleen maar adviseren om groen de komende jaren een nog centralere plaats in hun aanbod te geven. Dergelijke aanpak loont, zo blijkt ook uit de jurering van de recente Garden Centre Awards: de bekroonde tuin- en plantencentra zetten allemaal sterk in op groen en duurzaamheid.”

Geboden kansen grijpen

Dirk Ballekens benadrukt dat de trend naar verduurzaming van tuinen aanzienlijke opportuniteiten biedt voor tuincentra.

“Initiatieven, zoals Tegelwippen, Maai Mei Niet en Zonder is Gezonder, stimuleren consumenten – met name de jongere generaties – om hun tuin op een meer natuurlijke manier in te richten. Steeds meer mensen willen hun tuin verduurzamen om een bijdrage te leveren aan de klimaatproblematiek. Consumenten staan zeker open voor deze beweging, mits ze niet worden geconfronteerd met dwang en/of regelgeving. Tuincentra worden gezien als toegankelijke en sympathieke locaties waar consumenten graag komen. Daarom zie ik een duidelijke rol weggelegd voor kwalitatieve tuincentra in het begeleiden en inspireren van consumenten tijdens dit verduurzamingsproces. Daarnaast creëert de opmars van de stedelijke vergroening,

bedoeld om het hitte-eilandeffect in steden te verminderen, extra commerciële mogelijkheden voor (randstedelijke) tuincentra. Zeker de pure plantencentra in ons land beschikken over een erg klimaatrobuust toekomstmodel. Deze bedrijven focussen op hun kernactiviteiten en vermijden branchevreemde en concurrentiegevoelige producten. Ook op het gebied van energieverbruik en CO₂-uitstoot staan zij er gunstig voor. Hun seizoensgebonden werkwijze sluit bovendien goed aan bij de behoeften van consumenten. Genker Plantencentrum bijvoorbeeld sluit in de winter zelfs 7 weken.”

Verduurzamen: een als-alsverhaal

Tot slot werpt Dirk Ballekens nog even zijn licht op de algemene en branchespecifieke uitdagingen, die tuincentra in de komende jaren te wachten staan.

“In de eerste plaats staan ook de tuincentra voor de uitdaging om te verduurzamen, onder andere via decarbonisering en defossilisatie. De Europese Unie streeft er met de ‘Green Deal’ naar om tegen 2050 klimaatneutraal te zijn. In dat kader zullen ook tuincentra hun steentje moeten bijdragen. Hoewel het helemaal niet zeker is – nu ervanuit allerlei hoeken weerstand luidt – dat de huidige stappenplannen en tijdslijnen strikt gevolgd zullen worden, staan er belangrijke veranderingen op stapel. Zo treedt in 2027 in principe de ‘ETS2-richtlijn’, de nieuwe Europese koolstofstaks, in werking. Dit houdt in dat er extra heffingen komen op fossiele brandstoffen voor verwarming en transport. Naar verwachting zullen deze heffingen in de daaropvolgende jaren geleidelijk worden verhoogd. Concreet betekent dit voor tuincentra dat de overstap naar warmtepompen, zonnepanelen en andere duurzame technologieën wellicht sneller realiteit zal worden dan verwacht. Met het dagelijks bestuur van BTV hebben we enkele Nederlandse tuincentra bezocht die deze transitie reeds realiseerden. Dat bezoek liet zien dat een dergelijke aanpak effectief kan zijn, hoewel er ook belangrijke bedenkingen zijn, o.a. over de werking van deze systemen tijdens de 20 koudste dagen van het jaar en de erg forse investeringen.

Daarnaast is het helemaal geen zekerheid dat alle tuincentra de nodige vergunningen zullen krijgen om de nodige aanpassingen uit te voeren. Zoals je merkt, blijft het voorlopig een scenario met veel onzekerheden en is het ook voor BTV koffiedik kijken hoe en wanneer alles zal uitgerold worden. Toch is het raadzaam voor tuincentra-uitbaters om deze ontwikkelingen in het achterhoofd te houden en zich enigszins voor te bereiden op deze eventuele veranderingen. We zien nu al dat kleine, lokale tuincentra met een aftandse structuur en problemen rond vergunbaarheid de deuren sluiten. Dat zal de komende jaren niet anders zijn.”

Wat met vacatures en onlineconcurrentie?

Ook op korte termijn duiken er voor tuincentra nog enkele ‘hete hangijzers’ op.

“Net zoals nagenoeg alle sectoren klinkt ook in onze branche de vraag om (goed opgeleide) medewerkers erg luid. De zondagsopening vormt daarbij een struikelblok: hierdoor vinden sommige werkzoekenden, zeker in de huidige krappe arbeidsmarkt, andere sectoren aantrekkelijker. Tevens moeten onze tuincentra opboksen tegen de groeiende concurrentie van e-commerce. In bijna alle relevante productcategorieën binnen het tuincentrum, met uitzondering van planten en groen, versterkten onlinespelers dit jaar hun marktaandeel. Om deze ontwikkelingen het hoofd te bieden, roept BTV de overheden in ons land opnieuw op om een vergunningsbeleid te hanteren dat bestaande exploitaties ondersteunt. Dit is essentieel om de geografische beschikbaarheid te waarborgen en tuincentra toegankelijk te houden voor iedereen.

Een andere bezorgdheid van diverse tuincentra-uitbaters is het voortbestaan van kleinere, gespecialiseerde plantenkwekerijen. Wanneer de eigenaar van dat bedrijf de pensioenleeftijd nadert, dient zich vaak weinig tot geen opvolging aan. Het zou spijtig zijn dat deze specialisten verdwijnen, want hun producten laten onze tuincentra net toe om zich te differentiëren”, besluit Dirk Ballekens.

BSi
HOME & GARDEN CARE

Moss Off™

- ✓ Reeds werkzaam **bij lage temperaturen**, vanaf 5°C
- ✓ **100% natuurlijke werking**
- ✓ **Geen aantasting** van materialen en oppervlakken
- ✓ **Veilig** voor jouw **kinderen, huisdieren, vijver en planten**
- ✓ Voor **gazon en harde oppervlakken**

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

ASP voortaan exclusieve verdeler van Nature's Protection

Liefde voor dieren staat centraal bij dit hoogwaardig petfoodmerk



Circa 30 jaar geleden begon de reis van Nature's Protection, opgericht door Janita Januškauskaitė-Plungė. Geïnspireerd door Kika, haar zilveren poedel en trouwe metgezel, startte zij KIKI GROUP. Het Litouwse familiebedrijf groeide uit tot een internationaal erkende organisatie met een sterke focus op het welzijn en de gezondheid van huisdieren. KIKI GROUP baseert haar aanpak op het 'Pareto-principe' ofwel de 80-20-regel. Dit betekent dat 80% van de zorg voor een huisdier bestaat uit voeding, terwijl dagelijkse verzorging en veterinaire aandacht de overige 20% vormt. Deze balans is essentieel voor een gezonde en gelukkige levensstijl van huisdieren.



De 3 onderscheidende lijnen van Nature's Protection:

1. Super Premium

Hoogwaardige basisvoeding, die zorgt voor gezonde groei, energie en een sterke immuniteit.

2. Superior Care

Speciaal gericht op gezondheidsuitdagingen, zoals allergieën, gewrichtsproblemen, spijsverteringsgevoeligheid, met producten die unieke ingrediënten bevatten, zoals het droogvoer tegen traanvlekken.

3. Lifestyle

Ondersteunt huisdieren in verschillende levensfasen en -stijlen, met voeding voor actieve honden, binnendieren en huisdieren met een gevoelige spijsvertering.

Voeding (80%) als basis van gezondheid

Net als bij mensen vormt uitgebalanceerde voeding de basis van de gezondheid van huisdieren. Nature's Protection zet in op voeding van topkwaliteit, met zorgvuldig geselecteerde ingrediënten, zoals zalm, witvis, krill en zelfs insectenlarven. Zo krijgen huisdieren de beste voeding, die bovendien duurzaam en ethisch in de KIKI-fabriek wordt geproduceerd. Innovatieve producten, zoals het Superior Care-droogvoer voor witte honden dat bruine traanvlekken vermindert, tonen hoe toegewijd Nature's Protection is aan het aanpakken van specifieke gezondheidsproblemen.

Dagelijkse zorg en veterinaire aandacht (20%)

Naast voeding is dagelijkse verzorging essentieel voor het welzijn van huisdieren. Vachtverzorging, beweging en mentale stimulatie dragen bij aan zowel hun fysieke als emotionele gezondheid. Regelmatige dierenartsbezoeken helpen om gezondheidsproblemen vroegtijdig op te sporen en te voorkomen.

ASP als exclusieve verdeler in de Benelux

ASP is trots met zijn partnerschap met KIKI GROUP als exclusieve distributeur van Nature's Protection in de Benelux.

"Als enige groothandel in deze regio die dit hoogwaardige merk mag vertegenwoordigen, brengen we deze innovatieve, kwaliteitsvolle diervoeding rechtstreeks naar onze klanten. Bij ASP dragen we dierenwelzijn net zo hoog in het vaandel als KIKI GROUP. We delen dezelfde toewijding aan het leveren van premiumproducten die niet alleen voldoen aan de voedingsbehoeften van huisdieren, maar ook inspelen op specifieke gezondheidsuitdagingen, zoals allergieën en huidproblemen. Dit stelt ons in staat om onze klanten continu te voorzien van de beste opties op het gebied van diergezondheid en -welzijn", luidt het.

Meer info vindt u terug op www.asp-pets.be / www.kikigroup.it

VOOR & NA: HET RESULTAAT SPREEKT VOOR ZICH



Dit zijn de winnaars van de Garden Centre Awards 2024-2026

Eind september reikte BTV (de Belgische Tuincentra Vereniging) op een feestelijke ceremonie tijdens de vakbeurs Green Expo de Garden Centre Awards 2024-2026 uit. In totaal dongen 29 tuin- en plantencentra in Vlaanderen en 14 in Wallonië mee naar deze gegeerde awards. Tuincenter Lissens, Tournesols Namur en Genker Plantencentrum kwamen als primus uit de bus.

Beste tuincentrum in Vlaanderen



Tuincenter Lissens uit Opwijk werd uitgeroepen tot beste tuincentrum van Vlaanderen. Dit tuincentrum uit Vlaams-Brabant behoort tot de groep 'Meesters In Groen', een samenwerkingsverband van 9 Vlaamse tuin- en plantencentra. Tuincenter Lissens wist de vier

Vlaamse juryleden — namelijk Koen Van Malderen (Algemeen Directeur Be-Florist), Chris Van Wesemael (Eigenaar en Managing Director bij Retail e-Motion), Hartwig Moyaert (Manager Ornamental Horticulture bij VLAM) en Stijn Eeckloo (Hoofdredacteur Pet & Garden Pro) — te overtuigen en ontving een erg hoge score op belangrijke beoordelingscriteria, zoals plantenkwaliteit, decoratie, klantencomfort, beleving en duurzaamheidsinspanningen. De jury kende dan ook de 5-sterrenstatus toe, wat gelijkstaat met een uitzonderlijk kwaliteitsniveau. De overhandiging van de award vormde een emotioneel moment voor Luc en Veronique Lissens, uitbaters van Tuincenter Lissens. Enkele dagen voor de uitreiking overleed immers hun moeder Helena De Geest, bezielster en medeoprichtster van het tuincentrum.

In de slipstream van Tuincenter Lissens behaalden Tuincentrum De Molen uit Moen en Tuincentrum Sampermans uit Nieuwerkerken een gedeelde tweede plaats. Zij kregen eveneens de felbegeerde 5-sterrenstatus uitgereikt.

Beste tuincentrum in Wallonië



Tournesols Namur mag zich het beste tuincentrum van Wallonië noemen. Dit nagelnieuwe tuincentrum won afgetekend de competitie onder de Waalse tuincentra. Het is het enige Waalse tuincentrum dat de 5-sterrenstatus kreeg en mag bijgevolg als de

absolute referentie voor de Waalse markt worden beschouwd. Dankzij de toepassing van talloze innovatieve technieken is dit een duurzaamheidsvoorbeeld voor de hele sector. De jury gaf een erg hoge quotering aan de petafdeling, de belevingswaarde, de interne en externe communicatie en het klantencomfort. Runner-up in Wallonië was de Oh'Green-vestiging in Louvain-la-Neuve. Het brons werd in de wacht gesleept door Florilux Garden uit Bastenaken. De Waalse jury gaf een speciale vermelding aan La Ferme Nos Pilifs uit Brussel omwille van hun inclusieverhaal.

Beste plantencentrum



Tot slot werd **Genker Plantencentrum** voor de vijfde keer verkozen tot het beste plantencentrum van Vlaanderen. Het telt het grootste plantenasortiment van de Benelux en koppelt dit aan een fenomenale plantenkwali-

teit. Zowel qua klantencomfort, competentie van het personeel, beleving als duurzaamheid scoort dit bedrijf prima. Genker Plantencentrum krijgt uiteraard de 5-sterrenstatus. Ook runner-up Tuinplantencentrum De Pauw uit Bornem verovert voor de tweede keer op rij vijf sterren. Plantencentrum Het Wilgenbroek uit Oostkamp eindigde op de derde plaats en behaalde een 4-sterrenstatus.

Extra vermeldingen

Op basis van de juryrapporten maakte BTV ook nog enkele officieuze 'nevenklasseringen' op. Hieraan was echter geen award of sterrenstatus verbonden.

Beste plantenafdeling:

1. Genker Plantencentrum
2. Tuinplantencentrum De Pauw
3. Florilux Garden

Beste deco-afdeling:

1. Tuincenter Lissens
2. Oh'Green Louvain-la-Neuve
3. Tuincentrum De Molen (Waarmaarde)

Beste petcare-afdeling:

1. Tournesols Namur
2. Oh'Green Louvain-la-Neuve
3. Oh'Green Aarschot

Beste vijverafdeling:

1. Florilux Garden
2. Tuincenter Vincent

Beste website:

Belleplant

Meest duurzame tuincentrum:

1. Tournesols Namur
2. Tuincenter Lissens
3. La Ferme Nos Pilifs

Focus op groen, kwaliteit, service en beleving loont voor Tuincenter Lissens

Tijdens de recente Garden Centre Awards werd Tuincenter Lissens uit Opwijk uitgeroepen tot Beste Tuincentrum van Vlaanderen 2024-2026. Reden genoeg voor Pet & Garden Pro om langs te gaan voor een interview en te ontdekken waarin de kracht van dit tuincentrum schuilt. Meteen werd duidelijk dat zaakvoerders Luc en Veronique Lissens er met hun passie, vakmanschap en scherp oog voor kwaliteit in geslaagd zijn om hun zaak stap voor stap naar een steeds hoger niveau te tillen. Hun succesverhaal is gestoeld op een combinatie van uitstekende klantenservice en -beleving, een hoogwaardig assortiment groen en decoratie en een voortdurende aandacht voor verbetering en innovatie. Verder creëert het team van Tuincenter Lissens een unieke winkelervaring, waar klanten niet alleen producten, maar ook ideeën en oplossingen voor hun tuin en interieur aangereikt krijgen.



Constante groei

De roots van het familiebedrijf liggen eigenlijk in de kwekerij van snijbloemen en perkplanten, die eerst door Louis Lissens en later door zijn zoon Frans Lissens en diens vrouw Lena De Geest werd gerund.

“Geleidelijk aan zijn mijn ouders dan vanuit hun huis ook een beperkt assortiment bloemen en planten beginnen te verkopen. In 1986 volgde de opstart van een eerste serre voor de particuliere verkoop. Deze activiteit werd stelselmatig uitgebreid, terwijl de kwekerij geleidelijk werd afgebouwd. Midden jaren '90 zijn eerst mijn broer en twee jaar later ikzelf – inmiddels hadden we beiden de opleiding Meesterbinder-Florist in – in de zaak gestapt. Ondertussen werd de afdeling snijbloemen uitgebreid en het aanbod verruimd met nieuwe categorieën, zoals buitenplanten en decoratie. In 2001 hebben mijn broer en ik dan het tuincentrum overgenomen en hebben we de gefaseerde groei van de zaak verdergezet. De laatste grondige renovatie/uitbreiding vond plaats in 2022, waarbij we een forse expansie van de buitenplantenafdeling hebben doorgevoerd, zowel in assortiment als in oppervlakte”, schetst Veronique Lissens de geschiedenis van het tuincentrum.

Snijbloemen, groen en deco als core

Tijdens een korte rondleiding doorheen de winkel is meteen duidelijk dat Tuincenter Lissens geen doorsnee tuincentra is, waar alle tuin gerelateerde categorieën aan bod komen. Luc en Veronique Lissens opteren weloverwogen voor specialisme in enkele productsegmenten.

“We hebben van meet af aan bewuste keuzes gemaakt qua assortimentssamenstelling. Gezien onze historische achtergrond vormen snijbloemen uiteraard een kernactiviteit. Daarnaast voeren we een beperkt aantal productgroepen, voornamelijk groen & aanverwante artikelen en decoratie. Daar hebben we de meeste affiniteit mee en kunnen we ons echt onderscheiden door onze kennis en knowhow. We willen



ons echt profileren als specialisten in wat we doen en aanbieden. We hebben bijvoorbeeld weinig tot geen expertise in barbecues, tuinmeubels en huisdierbenodigdheden. Daarom maken deze producten geen deel uit van ons assortiment. Bovendien worden deze segmenten sterk gedomineerd door concurrentie van e-commerce”, verduidelijkt Luc Lissens.

Focus op kwaliteit, service en beleving

“Eén van onze grootste sterktes is dat de klant hier centraal staat”, benadrukt Veronique Lissens. “Wij en onze medewerkers hebben een nauwe band met onze klanten, waardoor we goed begrijpen wat bij hen leeft en welke behoeften ze hebben. Ons productaanbod stemmen we zo veel mogelijk af op een eigen koers. Uiteraard kunnen we niet om een bepaald standaardassortiment heen, maar we proberen eigen accenten te leggen door enkele unieke merken in ons gamma op te nemen. Verder staat kwaliteit tegen een correcte prijs bij ons steeds voorop. Bij onze planten kiezen we bijvoorbeeld bewust voor grotere potmaten, wat een betere groeigarantie biedt. Bovendien zetten we sterk in op advies, informatieverstrekking en service. Consumenten willen goed geïnformeerd een aankoop doen en we streven ernaar die behoefte optimaal in te vullen. Hoewel dit arbeidsintensiever is, zien we het als een essentieel onderdeel van onze aanpak. Winkelcomfort en -beleving zijn in ons tuincentrum ook belangrijke aandachtspunten. Onze brede gangen verhogen het winkelgemak. We ontwikkelden ook een eigen klimaatroute doorheen onze winkel, die consumenten helpt om snel en eenvoudig ons duurzaam en ecologisch aanbod te ontdekken. Tevens kiezen we voor een originele aankleding van de winkelpresentaties. Daarbij werken we heel vaak met plantaardige materialen. We beschikken ook over onze eigen ontworpen wanden en kasten: deze zijn verplaatsbaar, waardoor we snel en efficiënt een schap/afdeling kunnen ombouwen.”

Overzichtelijk structuur op de buitenplantenafdeling

Tuincenter Lissens presenteert op de buitenafdeling voornamelijk verkoopklare planten in grote potmaten, zeker bij de seizoenplanten. Deze is duidelijk opgedeeld in 2 zones, namelijk seizoenbuitenplanten en niet-seizoensgebonden heesters, struiken en bomen.

“Om het cliënteel overzicht en gemak aan te reiken hebben we gekozen voor een conceptmatige presentatie. Banners maken direct duidelijk om welk type plant het gaat, zoals zonnekloppers, bijenlokkers of eenjarige planten. Sinds ruim een jaar hebben we alle heesters op alfabetische volgorde gezet. Eerst was dit niet het geval, maar die bijsturing vormt een duidelijke meerwaarde voor zowel de klanten als onze medewerkers: hierdoor kunnen ze snel en efficiënt hun gewenste planten vinden. Door de eerder beperkte oppervlakte van onze buitenzone kunnen we geen grote partijen planten, bomen of struiken aanbieden, vandaar dat we ons niet specifiek naar tuinaannemers richten. Al zijn die uiteraard welkom, als we ze kunnen helpen/depanneren met kleinere volumes”, licht Luc Lissens toe.

Eén team

Als broer en zus een tuincentrum runnen, dat lukt Luc en Veronique Lissens wonderwel. Daarbij kunnen ze rekenen op de hulp van een enthousiast en gedreven team medewerkers.



“Mijn zus en ik hebben elk ons eigen takenpakket, al bespreken we belangrijke beslissingen uiteraard samen. Ik heb een opleiding aan de tuinbouwschool gevolgd, waardoor ik me vooral richt op groen gerelateerde activiteiten, bijvoorbeeld de inkoop van groen, snijbloemen en planten. Veronique studeerde handelswetenschappen en focust zich meer op zaken als marketing, administratie en personeelsbeleid. Daarnaast worden we omringd door een fantastisch team medewerkers. We gunnen hen veel inspraak en vrijheid om zaken uit te proberen en te experimenteren, zolang alles rendabel blijft. We doen ook veel moeite om een hechte teamspirit en een prettige werkomgeving te creëren,” aldus Luc Lissens.

De vragen van morgen

We peilden bij Luc en Veronique Lissens ook naar hun visie op de toekomstige uitdagingen voor tuincentra.

“Ik heb natuurlijk geen glazen bol, maar het vinden van personeel met voldoende knowhow wordt een alsmatig groter knelpunt”, aldus Luc Lissens. “Medewerkers met diepgaande plantenkennis zijn steeds moeilijker te vinden en het onderwijsaanbod in België speelt daarin een grote rol. Er zijn nauwelijks opleidingen specifiek voor tuincentrummedewerkers; de focus ligt meer op kwekerijen en tuinaannemers. Terwijl wij juist experts nodig hebben om ons te onderscheiden van andere verkoopkanalen. Daarom leiden we onze medewerkers zelf op. Ook de manier van rekruteren verandert. Jongere generaties hebben andere prioriteiten, zoals duurzaamheid en een goede werk-privébalans. Daarnaast worden we geconfronteerd met steeds complexere en wisselende wetgeving, wat voor veel administratieve rompslomp zorgt. Stabiliteit en vereenvoudiging zouden welkom zijn.”

“Het runnen van een tuincentrum is veel minder voorspelbaar dan tien jaar geleden. Alles evolueert sneller, dus moeten we flexibeler zijn en sneller schakelen. Toch zie ik de toekomst positief. Onze corebusiness, namelijk groen, blijft geliefd omdat het bijdraagt aan gezondheid en geluk. Ook jongeren houden van planten en groen en zullen in tuincentra langskomen omdat ze hier planten kunnen zien, ruiken en voelen en advies kunnen inwinnen. Wel verwacht ik dat zij vaker zullen kiezen voor een belevingstuin die weinig onderhoud vraagt”, vult Veronique Lissens aan.



Meesters in Groen

Tuincenter Lissens is lid van Meesters in Groen.

“Deze samenwerking van 9 Vlaamse tuin- en plantencentra focust zich op groepsafspraken met voorkeursleveranciers, waarbij een langetermijnrelatie voorop staat. Anderzijds wisselen we continu ideeën en informatie uit. We bezoeken en evalueren ook regelmatig elkaars zaak, waarbij we steeds opbouwend advies verstrekken”, schetst Veronique Lissens.

Terug- en vooruitblikken met Goe Beestig, Maxi Zoo België en Zowizoo

Ook dit jaar kijken we in onze decembereditie terug op het afgelopen jaar en gaan we na wat de toekomst brengt. Ditmaal legden we ons oor te luister bij Kristof Berx (Mede-zaakvoerder Zowizoo), Nicolas Koevoets (Mede-zaakvoerder Goe Beestig) en François Valdivieso (CEO Maxi Zoo België). Ze zijn het er alle 3 over eens dat het uitdagende tijden zijn – maar ook worden – nu de consument steeds beter geïnformeerd is, de concurrentie steeds uitgebreider wordt en technologie en AI steeds meer ingeburgerd raakt. Wat hen dit jaar verder nog opviel en welke evoluties ze in de komende jaren in de petcarebranche verwachten, lees je hieronder.



NICOLAS KOEVOETS (MEDE-ZAAKVOERDER GOE BEESTIG): "HET PERSOONLIJK CONTACT MET DE KLANT WORDT BELANGRIJKER DAN OOI"

Hoe evolueren jullie bij Goe Beestig het afgelopen jaar?

"We zijn midden 2023 gestart met onze eerste winkel in Turnhout. In de tweede helft van 2024 konden we eindelijk cijfers vergelijken met dezelfde periode een jaar eerder. Hieruit blijkt dat Goe Beestig Turnhout een mooie groei heeft doorgemaakt, hoewel de evolutie trager verloopt dan verwacht. Het kost meer tijd dan we hadden ingeschat om met de klanten een band op te bouwen en hen aan onze winkel te binden. Bovendien hebben we het voorbije jaar enorm veel bijgeleerd. De conclusie is dat we nog harder moeten inzetten op de elementen waarmee we het verschil willen/kunnen maken, namelijk de beleving op de winkelvloer, de evenementen, de workshops en dergelijke."

Wat is de voornaamste verwezenlijking van Goe Beestig in 2024?

"Zonder twijfel was de opening van onze tweede dierenspecialzaak in Deinze een hoogtepunt en dat slechts een maand na de eerste verjaardag van Goe Beestig in Turnhout. Het combineren van deze mijlpalen was een mooie prestatie voor onze jonge organisatie. Het runnen van de twee vestigingen bracht aanvankelijke wel enige operationele druk met zich mee. Groeien houdt altijd een beetje pijn lijden in. Gelukkig kan ik terugvallen op een goed team, want ik kan niet overal op elk moment aanwezig zijn. Maar in het algemeen zijn we super tevreden met onze nieuwe winkel. In Deinze werd ons concept op een ganse andere manier in de winkel geïntegreerd. We werken er met 2 niveaus, wat een gans andere winkelervaring met zich meebrengt. Maar het open gevoel en het typische Goe Beestig-concept is er duidelijk aanwezig."

Wat zijn jullie plannen voor 2025?

"Onze focus ligt op het verder optimaliseren van onze bestaande winkels. In Turnhout hebben we al een mooie groei gerealiseerd, maar er is nog veel potentieel. Deinze bevindt

zich nog in het eerste levensjaar, daar ligt dus nog veel werk. Daarnaast is een van onze grootste uitdagingen het versterken van onze onlineaanwezigheid en het uitbreiden van de webshop. Dit blijft een complex vraagstuk, want online zijn onze prijzen direct vergelijkbaar met grote spelers, die vaak scherper geprijsd zijn. We zoeken naar een manier om de onlineverkoop te stimuleren, waarbij we onze unieke winkelbeleving ook digitaal overbrengen. We sluiten de opening van een derde winkel volgend jaar niet uit, als er een mooi pand op ons pad komt. Maar een prioriteit is het zeker niet."

Wat was voor jou de voornaamste eye-opener in het afgelopen jaar?

"Dat je als startende of groeiende onderneming in deze branche al snel merkt dat je elke klant actief moet overtuigen om bijvoorbeeld een zak hondenvoeding of kattenbakkulling in jouw zaak en niet ergens anders te kopen. De merken en producten die wij aanbieden, zijn immers ook online en bij concullea's te vinden. We begonnen met de naïeve gedachte: 'We openen een mooie winkel op een goede locatie en de klanten zullen vanzelf komen.' Maar al snel ontdekten we dat het niet zo eenvoudig is. De petcarebranche onderscheidt zich daarin duidelijk van andere retailsectoren. Het draait niet alleen om het product, maar vooral om het bieden van advies en expertise om specifieke problemen op te lossen. Dat is een duidelijk verschil met bijvoorbeeld een supermarkt."

Welke trends vielen jou dit jaar op?

"Ik zie dat leveranciers zich terecht steeds meer op duurzaamheid richten. Toch twijfel ik als winkelier of consumenten bereid zijn extra te betalen voor duurzame producten met een korte levensduur, zoals hondenspeelgoed. Het wordt interessant om deze evolutie te volgen. Daarnaast kampten veel leveranciers de laatste maanden met stockbreuken, meestal door logistieke problemen. Dit kan hen stimuleren om nog meer dicht bij huis te produceren, wat ook past bij hun duurzaamheidsdoelen. Tot slot valt op dat klanten steeds meer belang hechten aan kwalitatieve huisdierenvoeding. Ondanks de financiële uitdagende tijden krijgt kwaliteit vaak voorrang op prijs."

Welke productgroepen binnen petcare hebben volgens jou het grootste groeipotentieel?

"Ik geloof sterk in de groei van verzorgingsproducten voor huisdieren, zoals shampoos, borstels, pootverzorging, enzovoort. Deze categorie surft duidelijk mee op de humanisering van huisdieren. Daarnaast zie ik grote commerciële kansen in de kattenmarkt. Mensen worden zich steeds bewuster van de specifieke behoeften en levenskwaliteit van katten."

Welke uitdagingen staan de petcareindustrie te wachten?

"De concurrentie met lowcostbedrijven zoals Temu wordt een

grote uitdaging. Hun prijzen zijn voor Europese bedrijven onhaalbaar. Hoewel consumenten beter geïnformeerd zijn en een ruime keuze hebben, kiezen ze vaak voor de laagste prijs en belanden ze bij dergelijke platforms. Om ons te wapenen, moeten we focussen op kwaliteit en het belang daarvan duidelijk maken. Daarnaast is het contact met de klanten cruciaal: we moeten begrijpen waar(om) ze bepaalde producten wel of niet kopen en die inzichten benutten. Voor dierspecialzaken wordt persoonlijk contact met het cliënteel belangrijker dan ooit.

Wat wordt de impact van technologie op de petcaresector?

"Ik verwacht dat technologie steeds meer zal worden ingezet om de gezondheid van huisdieren te monitoren. Met verzamelde data kunnen we hun welzijn verbeteren en gezondheidsproblemen sneller opsporen. Op de winkelvloer kan AI consumenten helpen bij het maken van een geïnformeerde productkeuze. Bij Goe Beestig denken we hier ook over na, zij het op bescheiden schaal."



**FRANÇOIS VALDIVIESO
(CEO MAXI ZOO
BELGIË): "NET ALS
2024 WORDT 2025
EEN DUIDELIJK
EXPANSIEJAAR VOOR
MAXI ZOO BELGIË"**

Hoe evalueren jullie 2024 bij Maxi Zoo België?

"2024 was een erg positief jaar voor Maxi Zoo België met een sterke volumegroei en een forse expansie van ons winkelnetwerk. Doorheen het hele land, van Knokke tot Aywaille, openden we nieuwe vestigingen. Zelfs in de laatste weken van het jaar stonden er nog vier winkelopeningen op de agenda. Ook online boekten we een duidelijke vooruitgang. Slechts 18 maanden na de lancering is onze onlineshop uitgegroeid tot een belangrijk onderdeel van onze strategie. Hoewel we ons DNA als brick-and-mortar-speler behouden, zetten we ook volop in op een omnichannelbenadering. Dat is ook noodzakelijk: enerzijds om in te spelen op de aanwezigheid van de onlineconcurrentie, anderzijds omdat onze klanten dat verwachten. Flexibiliteit is daarbij cruciaal. Daarom werken we volop aan de lancering van ons 'Click & Collect'-platform. Klanten willen naargelang hun behoefte kunnen schakelen tussen onze fysieke winkels, onze onlineshop en onze afhaalpunten."

Wat was dit jaar de belangrijkste verwezenlijking van Maxi Zoo België?

"Dat was ongetwijfeld de lancering van ons winkelconcept 3.0 en van onze klantenkaart. Dankzij ons vernieuwde loyaliteitsprogramma kunnen we nu nog beter inspelen op de individuele behoeften van onze klanten. Het winkelconcept 3.0 met verbeterde navigatie, een doordachter kleurgebruik, optimale verlichting en een grotere focus op impulsaankopen, speelt in op de verwachtingen van de moderne consument. De belevingsmodules en inspiratiewerelden zorgen ervoor dat klanten nieuwe producten kunnen ontdekken en inspiratie kunnen opdoen. Zowel het vernieuwde winkelconcept als de klantenkaart versterken onze waardepropositie en ondersteunen ons value leadership."

Welke plannen heeft Maxi Zoo België in 2025?

"We kijken met vol vertrouwen uit naar een nieuw expansiejaar met een tiental geplande openingen van nieuwe locaties. De focus

ligt daarbij op Wallonië en de regio rond Brussel, aangezien we in Vlaanderen – op enkele uitzonderingen na – al over een dicht netwerk beschikken. Een andere prioriteit blijft het versterken van onze kernwaarden: exceptional products, exceptional value, exceptional service en exceptional convenience. Bovendien gaan we verderwerken aan onze employer of choice-strategie. Een uitstekende service begint immers met een sterk team van gemotiveerde medewerkers. Bij ons personeel draait alles om het welzijn van huisdieren en het makkelijker en gelukkiger maken van het leven van hun baasjes. Daarom werven we vooral huisdierenliefhebbers aan. We bieden hen uitgebreide training en talrijke carrièremogelijkheden aan. Doordat we niet met een franchiseconcept werken, zijn er bij Maxi Zoo België unieke doorgroeikansen, waardoor we ons differentiëren van andere spelers op de markt. We ondervinden trouwens geen probleem om personeel te vinden. Bovendien is ons personeelsverloop erg laag."

Welke petcare trends vielen jou dit jaar op?

Bij Maxi Zoo België merken we een toegenomen aandacht voor de gezondheid en het welzijn van huisdieren. Ondermeer premiumvoeding met een toegevoegde nutritionele waarde en supplementen kennen een opmars. Ook BARF en diepvriese voeding winnen aan belang. Laatstgenoemde segmenten vertegenwoordigen nog geen grote volumes, maar bieden veel groeipotentieel. Daarnaast is er de opkomst van slimme technologie. Hierbij denk ik bijvoorbeeld aan trackers die de gezondheid van het huisdier monitoren, zoals het bijhouden van eetgewoontes en bewegingspatronen. Deze trends zullen zich de komende jaren verder doorzetten."

Wat was voor jouw de voornaamste eyeopener in het voorbije jaar?

"Een significante vaststelling dit jaar was dat klanten steeds vaker op zoek gaan naar gespecialiseerde producten, vooral op het gebied van voeding. Het belang van kwalitatieve voeding voor de gezondheid en het welzijn van huisdieren wordt door steeds meer consumenten erkend. Ook bij accessoires is er een duidelijke voorkeur voor duurzame producten. In plaats artikelen te kopen die snel vervangen moeten worden, verkiezen klanten producten met een langere levensduur. Dit bewustere aankoopgedrag weerspiegelt de tendens van consumenten om meer te investeren in kwaliteit en duurzaamheid, omdat dit op lange termijn voordeliger is."

Welke uitdagingen staan de petcare-industrie in de toekomst te wachten?

"In de eerste plaats zullen we het hoofd moeten bieden aan toenemende concurrentie, met name vanuit de digitale hoek. Om relevant te blijven, zal de focus op value moeten liggen in plaats van enkel op prijs, met duurzaamheid en gezondheid als onderscheidende thema's. Tegelijk blijft Maxi Zoo prijsgericht, zonder in te boeten op kwaliteit. Onze private labels vormen een sterke USP en bieden klanten een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding. Daarnaast zien we een steeds kritischer en beter geïnformeerde consument. Waar vroeger een pushstrategie volstond, komt de klant nu vaak binnen met evenveel kennis als het personeel. Dit vraagt om goed opgeleide medewerkers."

Waar schuilen de kansen voor dierspecialzaken in de komende jaren?

"Dierspecialzaken zullen het verschil kunnen maken met deskundig advies. Daarom investeren we bij Maxi Zoo fors in opleidingen en trainingen. Daarnaast biedt een betere integratie van online en offline een dierspecialzaak opportuniteiten. Daar zetten we bij Maxi Zoo België ook op in. Ons devies is 'Happier Pets, Happier People' en dus willen we ons cliënteel zowel in de fysieke winkels als in onze onlineshop een unieke beleving garanderen."

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



Looptijd promotie van 16 december tot en met 12 januari 2025

**Nieuw!
Crunchy Biscuits**



1100g

200g



www.renske.com



**KRISTOF BERX (MEDE-
ZAAKVOERDER
ZOWIZOO): "KLANTEN
ZIJN VOORZICHTIGER
GEWORDEN EN MAKEN
BEWUSTERE KEUZES"**

met de voorkeuren van baasjes, wordt de kans op een succesvolle match vergroot."

Wat zijn de plannen van Zowizoo voor 2025?

"Het wordt een feestjaar, want we vieren ons 20-jarig bestaan. Officieel gebeurt dit op 30 september 2025, maar we plannen diverse activiteiten verspreid over het ganse jaar: van unieke acties over leuke evenementen tot een bijzondere expositie over ons familiebedrijf in de winkel, elke maand is er wel iets. Tevens pakken we uit met opvallende samenwerkingen met leveranciers. Bovendien krijgt onze jaarlijkse opendeurdag een extra feestelijke touch. Ook online gaan we ons 20-jarig jubileum in de kijker zetten. We willen trouwens ook onze online- en offline-communicatie beter op elkaar afstemmen en namen daarvoor al een externe partner onder de arm."

"Essentiële producten, zoals voeding, snacks en kattenbakvulling, blijven goed verkopen, maar bij de accessoires en hebbedingetjes merken we toch enige terughoudendheid."

Welke trends in petcare vielen jou op?

"Duurzaamheid en ecologie spelen een steeds grotere rol in onze sector. Kijk naar kattenbakvulling: waar ecologische alternatieven 5 jaar geleden schaars waren, zijn er nu heel wat duurzame opties op basis van o.a. grassen, granen, soja en tofu. Toch blijft het kleigebaseerde bentoniet dominant, ondanks de milieubelastende impact. Leidt dit op termijn tot een strengere wetgeving? Gelukkig speelt de sector hier al op in met duurzamere oplossingen. En wat staat er te gebeuren op het vlak van petfood? Vroeger stelde men dat deze voeding werd vervaardigd met restproducten uit de humane voedselindustrie, maar is dat nog altijd zo? Duiken ook daar meer alternatieve grondstoffen op? Eiwitten op basis van insecten worden al aangewend, al blijft consumentacceptatie een uitdaging. Nog een opvallende vaststelling: heel wat bedrijven uit andere sectoren maken hun intrede in de petcaresector. Ik denk bijvoorbeeld aan THULE, fabrikant van fietsdragers en autodakkoffers, of Tavo Pets, een merk van de firma Nuna, specialist in kinderwagens. Het feit dat grote wereldspelers als deze zich op de petbranche richten, is een meer dan interessante evolutie en duidt alleen maar op het belang van onze sector."

Waar schuilt het grootste groeipotentieel in petcare?

"Volgens mij in de kattenafdeling in het algemeen. Katten zijn zelfstandige huisdieren, maar hebben ook hun noden en behoeftes en dat besef dringt alsmaar meer door bij de katteneigenaren, die bereid zijn te investeren in het welzijn en comfort van hun huisdier. Bovendien zijn katten de populairste huisdieren in ons land. Ook voor dierspecialzaken schuilen in deze categorie veel kansen, want kattenvoeding en -snacks worden nog vaak in de supermarkt gekocht."

Wat zijn de belangrijkste, toekomstige uitdagingen voor de petcare-industrie?

"Duurzaamheid blijft een belangrijk aandachtspunt, niet alleen qua ecologische grondstoffen, maar ook wat betreft het verminderen van verpakkingsmateriaal. Het is ongelooflijk hoeveel verpakkingen bij leveringen worden gebruikt. Daarnaast moeten we omgaan met de groeiende concurrentie: onlineshops, ketens en branchevreemde winkels, maar ook zelfstandige specialzaken met steeds meer vestigingen. Bij Zowizoo blijven we ons onderscheiden door in te zetten op beleving, persoonlijke service en eerlijk advies. Wij adviseren altijd de beste oplossing, ook als dat betekent dat we soms een product moeten afraden als we overtuigd zijn dat het niet geschikt is voor het huisdier in kwestie. Want gelukkige huisdieren maken gelukkige baasjes, en daar doen we het voor."

Hoe evalueren jullie afgelopen jaar bij Zowizoo?

"2024 was zeker goed, maar wel moeizamer dan de voorbije jaren. Dankzij de coronaperiode zijn we – en onze branche in het algemeen – verwend geweest en kende Zowizoo enkele jaren van sterke vooruitgang, met het jaar 2023 als uitschieter. Maar nu merken we toch dat we eerder een stagnatiepunt bereikt hebben. Een groei van 5 à 10% zoals voorheen lijkt dit jaar niet meteen haalbaar. Maar we zijn dankbaar dat we het goed blijven doen en dat er zoveel consumenten de weg naar Zowizoo vinden. Essentiële producten, zoals voeding, snacks en kattenbakvulling, blijven goed verkopen, maar bij de accessoires en hebbedingetjes merken we toch enige terughoudendheid. Klanten maken nu bewustere keuzes en zijn voorzichtiger door o.a. economische onzekerheid, stijgende kosten, de diverse oorlogen, enz. Bovendien besteden mensen weer meer aan reizen, restaurantbezoeken, concerten en dergelijke, wat uiteraard invloed heeft op de budgetten voor huisdieren."

Wat is de belangrijkste verwezenlijking van Zowizoo in het afgelopen jaar?

"Ik denk spontaan aan onze recente Zowizoo-hondenwandeling in Provinciaal Domein Puyenbroeck te Wachtebeke. Na eerdere edities in o.a. Boom, Antwerpen en Willebroek kozen we voor een nieuwe locatie, ruim 60 km van onze winkel. Het was spannend afwachten naar de reacties op de locatiewijziging. Aanvankelijk verliep de ticketverkoop iets moeizamer, maar uiteindelijk werd het opnieuw een groot succes. Dat bewijst dat mensen graag beleving en verbinding rondom huisdieren ervaren. Dankzij het prachtige weer en de meer dan 1.000 deelnemende honden en hun enthousiaste baasjes – zowel vaste klanten als nieuwe gezichten – werd het een onvergetelijke dag."

Wat was jouw voornaamste eye-opener dit jaar?

"De razendsnelle opkomst van AI blijft me verbazen. Dit jaar stond ik meerdere keren versteld van de mogelijkheden. Ik sta er positief tegenover en beschouw het als een krachtige tool met tal van mogelijkheden, maar soms vind ik het ook angstaanjagend. Ik gebruik AI voornamelijk als inspiratiebron of als hulpmiddel bij moeilijke vraagstukken."

Over AI en technologie gesproken, wat wordt hun invloed op de petcarebranche?

"AI biedt veel kansen voor onze branche. Slimme wearables kunnen bijvoorbeeld het gedrag van huisdieren monitoren en dierenartsen helpen gezondheids- of gedragsproblemen sneller te detecteren. Fabrikanten kunnen AI dan weer inzetten voor duurzame en innovatieve oplossingen. Voor dierspecialzaken vormt het een ideale tool om de klantervaring te verbeteren. AI moet zeker geen medewerkers vervangen, maar hen ondersteunen. Een virtuele assistent kan bijvoorbeeld klanten helpen bij het kiezen van de juiste voeding door op basis van korte vragen merken/producten te adviseren. Bij complexere vragen kan die assistent dan de klant naar een medewerker doorwijzen. Ook voor asielen kan AI een nuttige bijdrage vormen: door de gedragsdata van de dieren te combineren

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

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@vdmtdtg.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



CANIS PURUS

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



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



RENSEKE NATURAL PETFOOD BV

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



TRUDO'S PET PRODUCTS

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

HOND + KAT ACCESSOIRES



MODERNA PRODUCTS

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



PETSOLUTIONS NV

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

HOND + KAT VERZORGINGS- PRODUCTEN



BIOGANCE

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



BEAPHAR

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



LABORATOIRES FRANCODEX

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

KNAAGDIEREN SNACKS EN VOEDING



ESVE

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

TERRARIUM ALGEMEEN



ZOO MED LABORATORIES

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

VOEDINGS- SUPPLEMENTEN



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

Selective
NATURALS

Voed hun natuurlijke instincten

NIEUW



Geef de natuurlijke instincten van huisdieren de ruimte met ons nieuwe premium voer voor konijnen en cavia's, met multivormige brokjes voor verrijking, boordevol een heerlijke mix van Timothy-hooi en botanische kruiden, waaronder munt, tijm, basilicum, peterselie en paardenbloem.



supremepetfoods.com



LET'S GET CONNECTED
@SUPREMEPETFOODS



Lifestyle for your pet



NIEUW van Designed by Lotte hondenkussen Reza

Nieuw van Designed by Lotte is het hondenkussen Reza, een stijlvol ligkussen dat perfect aansluit bij de laatste woontrends. Gemaakt van een zachte dikke ribstof voor extra comfort, met een vulling van gerecycled polyester. De afritsbare buitenhoes is wasbaar op 30 graden en de antislip bodem houdt het kussen stevig op zijn plaats. Verkrijgbaar in zowel ronde als vierkante uitvoering, in 3 stijlvolle kleuren en maten.



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

