

PET & GARDEN PRO

nr 140 Maart 2023

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



**Een weelderig groen gazon begint
bij de juiste grasoplossing**

Jaargang 27 | Verschijnt 4x per jaar (maart, juni, sept, dec) | September 2023

V.U.: Invent Media

Afgiftekantoor P409055 Gent X



VOEDING VOOR GEZONDE DIEREN EN GELUKKIGE BAASJES

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

10% KORTING
OP DE EERSTE
BESTELLING*



VANAF NU OOK VERKRIJGBAAR IN VERPAKKINGEN VAN **4KG**

Start & Grow • Crumble Pellet Mix • Grain Crumble

www.katoos.be

*Actie geldig tot eind augustus op alle kleinverpakkingen.

Beweging aan de retailkant

Van overnames en buitenlandse participaties aan fabrikanten- en leverancierszijde schrikken we al niet meer op, maar wanneer dit gebeurt bij de retailers, is dat toch opvallend nieuws. Zeker wanneer het om vaste waardes in hun branches gaat (lees meer op pag. 4). Eind augustus vernamen we dat Oh'Green zijn marktpositie in het Belgisch tuincentrumlandschap versterkte met de acquisitie van de twee Pelckmans-vestigingen. Laatstgenoemde winkels zullen wel onder de eigen merknaam operationeel blijven. Met deze deal wordt duidelijk gemikt op schaalvoordeel en synergie. Ook in de petcaresector noteren we een opmerkelijke transactie: het Britse Pet Family, eigenaar van de nr. 2 dierenspecialzaak in het VK, neemt een participatie in Cats & Dogs om de groei van de laatstgenoemde in de komende jaren te ondersteunen en te versnellen. Het toont aan dat er met waardering – ook over de landsgrenzen heen – gekeken wordt naar de Belgische tuincentra en dierenspecialzaken, vaak familiebedrijven die met hart en ziel worden gerund. En terecht!



Stijn Eeckloo,
Hoofdredacteur Pet & Garden Pro

3	Inhoudspagina
4	Inside News
10	What's New
14	Binnenkijken bij Moderna Products in Izegem
15	Ruim 4.000 bezoekers verwacht voor volgeboekte Dibevo-Vakbeurs
17	Nieuws over ANIDO, Interzoo en spoga+gafa
22	Graszaadmengelingen
26	Kattentoiletten
31	Basisassortiment terraristiek
35	Supplementen voor honden
38	Op bezoek bij Univert Pauly-Andrianne in Theux
41	Marketing
42	Nuttige adressen

Publireportages

21	beeztees 
40	 excellence in pet products

Colofon

Cover: Doc. Compo ■ Onafhankelijk vakblad voor de pet- en tuinsector in België. Verschijnt vier keer per jaar in een oplage van 5.500 exemplaren. **Pet & Garden Pro is een uitgave van Invent Media BVBA**, Doorniksesteenweg 216, 8500 Kortrijk - Tel.: +32(0)56 21 30 32 ■ E-mail: magazines@inventmedia.be ■
Redactie en fotografie: Stijn Eeckloo, Wim Vanderhaegen ■ E-mail: redactie@inventmedia.be ■
Reclameregie en abonnementen: Evelien Desmyttere, Virginie Deneckere ■ Tel.: +32(0)56 2130 32 ■
E-mail: magazines@inventmedia.be ■ Art Director: 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.

Britse Pet Family neemt participatie in Belgische Cats & Dogs

Pet Family, de eigenaar van Pets Corner (de 2de grootste dierenspeciaalzaak van het Verenigd Koninkrijk), heeft een aandeel van 30% gekocht in Cats & Dogs, een familiebedrijf gevestigd in de provincie Antwerpen. Cats & Dogs werd 20 jaar geleden opgericht door Kevin Massart en zijn moeder Brigitte Pettens. Het startte met één winkel, maar groeide inmiddels uit tot een netwerk van zeven verkooppunten in de provincie Antwerpen. De winkels zijn gemiddeld ongeveer 600 vierkante meter groot en onderscheiden zich door het verkopen van producten van de beste kwaliteit met goed opgeleide medewerkers.

“Voor ons staat kwaliteit altijd voorop. In ons aanbod focussen we vooral op duurzame en natuurlijke producten met een goede prijs-kwaliteit verhouding. Het valt niet altijd duurder uit om een beter product te nemen. Bij Cats & Dogs gaan we steeds op zoek naar die producten die het beste in een huisdier naar boven halen, of dat nu gaat om vers blikvoer, droogvoeding, diepvriesvoer of natuurlijke snacks. Wie bij Cats & Dogs binnenstapt, is op zoek naar het beste voor zijn huisdier én naar advies op maat”, onderlijnt zaakvoerder Kevin Massart.

De investering zal Cats & Dogs voorzien van groeikapitaal om de komende vijf jaar nog minstens twintig winkels te openen. Daarnaast zullen de specialistische producten van Pet Family worden aangeboden door Cats & Dogs om de winkels verder te helpen differentiëren.

“De belangrijkste reden om deze samenwerking aan te gaan is onze gezamenlijke en gedeelde visie op de markt. Pets Corner en Cats & Dogs hebben lange tijd afzonderlijk van elkaar bestaan, maar zijn voorbestemd om samen te werken. Onze visie op kwaliteit en eerlijkheid in ons productaanbod, in een aangename winkelomgeving, geadviseerd door de meest kwalitatieve medewerkers, is waar beide bedrijven voor staan en wat ons onderscheidt van de rest”, besluit zaakvoerder Kevin Massart.



Kevin Massart (Cats & Dogs) en Dean Richmond (Pets Corner)

Oh'Green versterkt marktpositie met acquisitie tuincentra Pelckmans

Oh'Green, de toonaangevende tuincentrumketen met 13 winkels, kondigt de overname aan van de 2 Pelckmans-tuincentra, gelegen in Lommel en Turnhout. Met deze strategische overname bevestigt Oh'Green zijn streven om klanten ieder seizoen niet alleen hoogwaardige planten en tuinbenodigdheden, maar ook inspiratie, lifestyleproducten en deskundig advies op maat te bieden. Bovendien stelt deze deal Oh'Green in staat om een nog breder publiek te bereiken in de regio's Limburg en de Kempen. Eind juni jl. had Oh'Green ook al het bekende tuincentrum 'Les Pieds dans l'Herbe, gelegen aan Route d'Eugies in Frameries, overgenomen.

“Deze acquisitie is voor de groep Oh'Green en de Pelckmans-winkels strategisch zeer belangrijk. Op die manier breiden we ons marktaandeel verder uit. Hierdoor zullen wij absoluut schaalvoordeel en synergie kunnen bewerkstelligen en dit in het voordeel van al onze stakeholders. Hiernaast optimaliseren wij onze winkeldekking en kunnen we de klanten nog beter bedienen”, beklemtoont CEO Alain Hellebaut.

In 1977 legde Jan Pelckmans de basis van de Pelckmans-tuincentra. Doorheen de jaren specialiseerde en diversifieerde de groep zich door toevoeging van nieuwe categorieën, zoals interieur- en tuindecoratie, seizoenartikelen en vijvertoebehoren, en groeiden de tuincentra fors. Daarnaast is Pelckmans ook online een sterk presterende speler. De 2 broers, Rudi en Tom Pelckmans, blijven aan boord en zullen hun expertise delen met de teams van Oh'Green. Beide tuincentra blijven onder de Pelckmans-merknaam opereren.

“Wij blijven onze klantenbelofte trouw en zijn overtuigd dat door deze overname onze sterktes nog beter kunnen uitgewerkt worden. Het zal interessant zijn om kennis te verdelen tussen beide merken en het beste van 2 werelden bij mekaar te brengen”, klinkt het bij Rudi en Tom Pelckmans.



side news

Volg onze LinkedIn-pagina!



Sinds enkele maanden kan je Pet & Garden ook volgen op LinkedIn, waar we regelmatig berichten plaatsen over het laatste nieuws en de recentste ontwikkelingen in de petcare- en tuinretailbranche. Nog geen volger? Aarzel niet en breng daar vandaag nog verandering in! Ruim 285 professionals uit de petcare- en tuinretailbranche gingen je al voor. Uiteraard kan je ook nog steeds terecht op onze website www.petandgardenpro.be om op de hoogte te blijven over het reilen en zeilen in bovengenoemde sectoren.



Huisdierenpopulatie in Europa blijft toenemen



FEDIAF EuropeanPetFood heeft haar jaarlijkse Facts & Figures-rapport gepubliceerd met gedetailleerde gegevens over de Europese huisdierenpopulatie en de markt van huisdierenvoeding. De bevindingen van het rapport bevestigen het groeiend huisdierbezit in Europa. Ruim 91 miljoen Europese huishoudens bezitten één of meer van de 340 miljoen huisdieren in Europa. Katten (127 miljoen) zijn in 26% van de gezinnen terug te vinden en vormen zo het populairste huisdier in Europa, op de voet gevolgd door honden (104 miljoen), die door 25% van de huishoudens worden gehouden. Deze toename van de huisdierenpopulatie wordt weerspiegeld door de groei van de markt voor huisdiervoeding, die in 2022 met 5,1% in waarde toenam en nu 29,1 miljard euro waard is.

Bekijken we de gegevens voor België even in detail, dan constateren we dat er in ons land ruim 2,5 miljoen katten, net geen 2,3 miljoen honden, 331.000 vogels, 320.000 aquaria, meer dan 1 miljoen knaagdieren en konijnen en 160.000 terraria worden gehouden.

Veel bedrijvigheid bij Maxi Zoo



In eerste instantie stak Maxi Zoo de vestiging in Sint-Martens-Latem in een nieuw jasje. De vernieuwde zaak opende op 11 augustus 2023 de deuren. Ook de Maxi Zoo-winkel in Lier kreeg een volledige make-over. De klanten kunnen sinds 1 september jl. de vernieuwingen bewonderen. Het filiaal in Aartselaar kreeg eveneens een nieuwe look & feel aangemeten, die het cliënteel sinds 22 september jl. kan bezichtigen. Alle vernieuwde zaken zijn omgetuned naar het nieuwe winkelconcept dat Maxi Zoo begin dit jaar introduceerde. Het betreft een heuse belevingswereld voor baasjes en hun dier, met o.a. inspiratiemodules en een Meat Corner (een specifieke marktplaats met allerlei vleesproducten en -snacks voor de viervoeter). Tot slot opende Maxi Zoo begin september ook nog een nieuwe vestiging in winkelpark Quartier Enée te Gembloux.

VAKBEURS VOOR DE PET CARE MARKT

ANIDO



25 & 26 FEBRUARI 2024 KORTRIJK XPO

www.anido.be

Sponsors



DINGONATURA

Top Natural Pet Food

Joris Pitteurs wordt co-CEO bij Horta



Jan Van Rossem en Joris Pitteurs

Horta stelde eind juni jl. Joris Pitteurs aan als co-CEO, naast huidig CEO Jan Van Rossem. De benoeming van Joris Pitteurs markeert een belangrijke mijlpaal voor Horta: het bedrijf wil zijn positie als toonaangevende retailer in de tuin- en diersector versterken en zich voorbereiden op verdere groei en succes in de markt. Deze stap werd dan ook genomen om de continuïteit van het bedrijf te

waarborgen en de verdere expansie van de Horta-groep vorm te geven. Als co-CEO's zullen Jan en Joris nauw blijven samenwerken om de visie en missie van Horta voort te zetten. Het Horta-verhaal uitdragen en het netwerk van winkels uitbreiden wordt een belangrijke focus van de huidige CEO Jan Van Rossem. Daarnaast wordt Joris verantwoordelijk voor het dagelijks bestuur en de operationele activiteiten van Horta.

"Joris zijn nieuwe rol formaliseert hoe we al lange tijd samenwerken", aldus Jan Van Rossem, ondertussen al meer dan 22 jaar bestuurder bij Horta. "Iedereen die nauw betrokken is bij Horta, weet dat Joris in de praktijk al voor een groot deel de rol van CEO op zich nam. Het feit dat we dit nu formaliseren is dan ook een logisch gevolg."

"Door onze kennis en expertise op de winkelvloer te brengen, verwerven we een unieke marktpositie. Het is alvast onze bedoeling om deze hoekstenen de komende jaren nog meer te onderlijnen", vult Joris Pitteurs aan.

TRIXIE organiseert succesvolle huisbeurs

Bijna 1.500 klanten uit 25 landen kwamen half juni jl. samen in Tarp voor de huisbeurs van TRIXIE. Onder het motto 'Vrienden voor het leven' werden ideeën uitgewisseld en nieuwe producten voorgesteld. Tevens werd er genoten van de vrolijke sfeer met het beste weer. Een uitgebreid programma met lezingen, workshops, rondleidingen en excursies zorgde voor afwisseling en veel inzichten in het aanbod en de diensten van TRIXIE. Thema's die hierbij aan bod kwamen waren onder andere digitale oplossingen voor vakhandelaars in de dierenbranche, dierenwelzijn en duurzaamheid. Het TRIXIE-team kijkt positief terug op deze dagen, die veel belangstelling lokten en enthousiaste reacties opriepen. Indrukken van deze huisbeurs zijn enthousiast te vinden op het TRIXIE YouTube- en Instagram-kanaal.



JBL laat zien hoe aquariumbezitters energie kunnen besparen

Energiebesparing is een thema waar men in de aquaristiek duidelijk van wakker ligt. Bovendien is er heel wat nood aan juiste informatie omtrent dit thema, want heel wat aquariumbezitters laten zich leiden door geruchten en niet door feiten. Velen geloven bijvoorbeeld dat isolatie aan de onderkant en zijkanten van het aquarium veel energie bespaart, maar vergissen zich daar enorm in. Het grootste energieverlies gebeurt immers via het wateroppervlak, maar dat is weinig geweten. Daarom



creëerde JBL nu op haar website een specifiek hoofdstuk over energiebesparing. Bovendien stelt de onderneming deze inhoud ook gratis ter beschikking in een brochure voor de vakhandel. Aanvullend is er ook een aflevering (nr. 49) gewijd aan dit belangrijk thema in een JBL TV-serie op YouTube. Op al deze mediums toont JBL welke stroombesparende maatregelen er allemaal mogelijk zijn en hoeveel die opleveren en welke ontstaan, maar ook bespaard kunnen worden. Ook de berekening van het werkelijke energieverbruik van regelbare verwarmingen, die met tussenpozen verwarmen, wordt uitgelegd.

Winnaars Florall Awards najaar 2023 bekend

De najaarseditie van Florall, de Belgische vakbeurs voor sierteelt en boomkwekerijen, telde 70 producenten en 12 toeleverings- en exportbedrijven. Tijdens het event kon de professionele bezoeker kennis maken met een uitgebreid aanbod groene en bloeiende kamerplanten en allerlei visueel aantrekkelijke planten voor in de tuin, de huiskamer en op het terras. Onder de deelnemers heerste er vertrouwen dat het een behoorlijk najaar wordt. De bezoekers waren afkomstig uit binnen- en buitenland, met opvallend veel professionals uit Zweden, Italië, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Nederland. Ook viel de aanwezigheid op van een delegatie verantwoordelijken van de Noorse tuincentraketen Hageland. Tijdens de vakbeurs reikte een professionele jury opnieuw awards uit aan potentieel interessante nieuwigheden. In de categorie 'variety' werd de Gouden Florall Award toegekend aan Buddleja Butterfly Candy® Little Ruby van plantenkwekerij Willy De Nolf. Deze variëteit valt op door zijn compacte groei en robijnrode bloemen. Het zilver ging naar Symphoricarpos chenaultii Fiesta Berry van de Nederlandse boomkwekerij Antonissen en het brons was weggelegd voor de Helleborus niger 'Winterfall'. Ook het concept 'Ceci n'est pas Une Rose' werd bekroond met een Gouden Florall Award. Voor het eerst mochten ook de bezoekers meestemmen en werd er een publieksprijs uitgereikt. Die werd in de wacht gesleept door DS Plant met de Echinacea SunSeekers Sweet Fuchsia.



Will you be
OUR NEXT REP
?

*As an exclusive Business Development Sales
Representative for the Netherlands and Belgium.*



OVENBAKEDTRADITION.COM



100% NATURE

BIRD SUPREME

BELGIAN
TOP
QUALITY

NIEUW
IN ONS
ASSORTIMENT

GARDEN Buffet
WILD BIRDS

ALL SEASONS
WINTER
PREMIUM
NO MESS
ENERGY

SCAN ME
voor meer informatie

Pick & mix!
1 doos = 3 soorten

/ 60 zakjes naar keuze
/ 2 of 3 soorten per box
/ keuze uit 5 mengelingen

GESCHIKT VOOR EEN UITGEBREID GAMMA BUITENVOGELS

VOEDERHUIS | TAFEL | GROND

www.birdsupreme.com

KORTRIJK XPO

DIY-PRO-GARDEN.BE

**SAVE
THE DATE**

nieuwe datum
in februari

**DIY
PRO &
GARDEN**

**26 & 27
februari 2024**

Inspireert het aanbod in vakhandels,
tuincentra & doe-het-zelf zaken,
elke dag van 10u – 18u

Netwerkevent tot 20u op maandag
150 exposanten
7.500 m² productpresentaties

Laroy Group bouwt aan zijn toekomst



Laroy Group investeert in de uitbreiding van zijn capaciteiten om innovatie en duurzaamheid te omarmen. In de eerste plaats is Laroy Group erg trots op zijn nieuw, ultramodern magazijn in Wondelgem met een indrukwekkende verhoogde capaciteit van 13.950 extra palletplaatsen. Dat brengt de totale palletopslag op

33.000 palletlocaties. Dankzij een aparte ontvangstruimte in het magazijn kunnen de binnenkomende producten vlot in ontvangst worden genomen via één van de 30 laadkaaien. De afbraak van het oude hoofdkantoor (op de locatie van het nieuwe magazijn) bood Laroy Group de gelegenheid om alle afdelingen onder één dak samen te brengen. Door alle diensten in één gebouw onder te brengen, wordt ingezet op een betere communicatie, samenwerking en synergie tussen de teams. Daarnaast bood de gerenoveerde kantoorruimte de mogelijkheid om een moderne en duurzame werkplek te ontwerpen.

Met een hernieuwde focus op duurzaamheid integreerde de Belgische groothandel in huisdierenartikelen ook milieuvriendelijke en energie-efficiënte initiatieven in al zijn activiteiten, waardoor de ecologische voetafdruk werd verkleind. Zo werd in de volledige vestiging automatische LED-verlichting geïnstalleerd. Bewegingssensoren in het gebouw regelen de verlichting op basis van bezetting. Tevens investeerde de onderneming in nieuwe elektrische vorkheftrucks en werden ook (snel)laadpalen voor elektrische voertuigen geplaatst. Verder werd ook een interne duurzaamheidswerkgroep opgericht. Meer over dit alles lees je op pagina 40.

Nieuwe CEO voor Oh'Green

Eind juni 2023 vond er een wissel van de macht plaats bij tuincentraketen Oh'Green. Alain Hellebaut volgde er immers Iwan Gilles-D'Haemers op als CEO. Een reden voor het plotse vertrek van Gilles-D'Haemers werd niet gegeven. Als opvolger stelde Oh'Green een ervaren rot uit de Belgische retailsector aan. Hellebaut was tot oktober vorig jaar topman van de speelgoedketen Maxi Toys. Eind 2021 werd hij ook al uitvoerend voorzitter van modegroep FNG. Voorheen was hij onder meer aan de slag bij Playmobil Benelux, Intertoys Holland en Fun Belgium.

"Met zijn expertise en focus op aanbod, positionering, klant, team en digitalisering moet Hellebaut Oh'Green ondersteunen om versneld de strategische en commerciële doelstellingen te realiseren", klinkt het bij de tuincentragroep.

waren onder andere digitale oplossingen voor vakhandelaars in de dierenbranche, dierenwelzijn en duurzaamheid. Het TRIxie-team kijkt positief terug op deze dagen, die veel belangstelling lokten en enthousiaste reacties opriepen. Indrukken van deze huisbeurs zijn terug te vinden op het TRIxie YouTube- en Instagram-kanaal.



SCIENCE
Selective™

FOOD FOR LIFE.



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

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

SELECTIVE. VOOR ELKE LEVENSFASE



supremepetfoods.com

KOM IN CONTACT MET ONZE FANS
@supremepetfoods

Scan to watch our video
and find out more



GREAT. VALUE.



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

Tiny Friends Farm. Feed them happiness



supremepetfoods.com

KOM IN CONTACT MET ONZE FANS
@supremepetfoods

Scan to watch
our video and
find out more





Gebr. De Boon: Kerstpret

Gebr. de Boon heeft zijn assortiment kerstproducten voor honden en katten flink uitgebreid. Naast het aanbod kerstsnacks, koekjes en feestletters zijn er een flink aantal nieuwe speeltjes aan het assortiment toegevoegd: variërend van pluche pinguïns in een kerstoutfit tot luiaards met een kerstmuts. Zowel voor grote als kleine honden of katten is er een breed aanbod beschikbaar. Genoeg om een heuse kersthoek in te richten in jouw dierspeciaalzaak of dierenafdeling. Informeer bij jouw vertegenwoordiger voor de mogelijkheden of check voor nadere informatie bij Gebr. De Boon.



Beeztees:

Nieuwe maten in premium nyloncollectie

De Parinca Premium-looplijn is een fijne, comfortabele hondenriem die weerbestendig is. Ze bevat namelijk neopreen aan de binnenkant van de lijn en het handvat, waardoor de riem snel droogt, vuil weert en niet in de hand snijdt. Verkrijgbaar in verschillende maten en kleuren en perfect te combineren met de bijpassende premiumhalsbanden en -harnassen. Beeztees breidt het assortiment nu uit met nieuwe maten, looplijnen, weblijnen en dressuurlijnen! De nieuwe Parinca Premium-looplijn van 3 meter beschikt niet over één, maar drie handvatten. Zo kan de hond tijdens het wandelen tijdelijk kort gehouden worden, waarna de hond weer meer bewegingsvrijheid krijgt. Daarnaast zijn er de nieuwe Parinca Premium-weblijnen van 5 en 10 meter, die de hond voldoende bewegingsvrijheid geven zonder dat de hond kan ontsnappen. Deze weblijn kan ook worden gebruikt om een hond vast te zetten aan een vastlegspiraal.



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



Beeztees
Tel.: +32 (0)3330440
info@beeztees.com
www.beeztees.nl

Laroy Group: Poopidog TRUE BIO

'Duurzaam ondernemen' is een essentieel thema voor Laroy Group. Het merk duvoplus wordt regelmatig uitgebreid met producten onder het 'ECO-label'. Hier ligt de nadruk op het gebruik van duurzamere grondstoffen of gerecyclede materialen. Het Poopidog-assortiment wordt nu aangevuld met TRUE BIO-poepzakjes. Deze poepzakjes

van duvoplus zijn 100% plantaardig en bio-afbreekbaar. Er werd geen plastic gebruikt bij de productie, de zakjes zijn dus vrij van petroleum. Bovendien zijn de premiumzakjes sterk, niet-geparfumeerd en composteerbaar. Deze TRUE BIO-poepzakjes verkleinen de ecologische voetafdruk van de hond en dragen bij tot een beter klimaat.

COMPO: COMPO Bio Granuplant®

Deze 100% natuurlijk puimsteen van uitzonderlijke kwaliteit is geschikt voor drainage (voorkomt wateroverlast en wortelrot), hydrocultuur (zorgt voor een ideale verluchting en hydratatie van de wortels), decoratie (creëert een

verzorgd uiterlijk en voorkomt dat de potgrond uitdroogt) en verluchting van de bodem. Dit product vormt een duurzaam alternatief voor hydrokorrels met tot 96% minder CO₂-uitstoot!

Dingonatura: natura diet Sterilised 8 kg-verpakking

Sinds kort is de referentie natura diet Sterilised nu ook verkrijgbaar in een zak van 8 kg. Natura diet Sterilised is een complete, natuurlijke en gezonde voeding, die specifiek afgestemd is op volwassen katten, die gesteriliseerd zijn of die gewichtscntrole nodig hebben. De speciale selectie van ingrediënten en



at's New



Petsolutions: Jack and Vanilla Expedition-lijn

De Expedition-lijn, de nieuwste, sportieve en avontuurlijke collectie van Jack and Vanilla, biedt duurzame en stevige harnessen, leiband, (winter)jasjes en trainingdummies, ontworpen om de hond te ondersteunen tijdens elk avontuur. De harnessen zijn speciaal ontworpen met comfort en veiligheid in gedachten. Hoewel het baasje volledige controle behoudt, kan de hond vrij bewegen. Dankzij hoogwaardige materialen zijn ze duurzaam en gaan ze lang mee. De stijlvolle en functionele leiband is stevig en beschikken over sterke sluitingen. De (winter)jasjes houden de hond warm en gezellig. Ze zijn geïsoleerd, waterbestendig en voorzien van handige sluitingen om de jas eenvoudig aan en uit te trekken. De trainingdummies zijn perfect om de gehoorzaamheid en het apporteren van de viervoeter te verbeteren. Ze zijn speciaal ontworpen voor effectieve trainingssessies en zijn duurzaam om herhaaldelijk gebruikt te worden.



Petsolutions
Tel.: +32 (0)34802993
sales@petsolutions.be
www.petsolutions.be



HobbyFirst
Tel.: +32 (0)36403550
order@natural-granen.com
www.hobbyfirst.com

Producten in de kijker



HobbyFirst: King in a box

HobbyFirst lanceert deze nieuwe ecolijn vogelvoer in een doosje. De compacte reeks, bestaande uit 6 voermengelingen en 2 essentiële supplementen, is vervaardigd met puur natuurlijke ingrediënten. De hoogwaardige samenstellingen bevatten geen twijfelachtige componenten, zoals additieven, geen kleurstoffen & geen bewaarmiddelen. Er werden enkel gekleurde koekjes toegevoegd voor visuele en smakelijke aantrekkingskracht. Deze kleuren zijn gemaakt van volledig natuurlijke elementen, zoals kurkuma voor geel, rode biet voor rood en alfalfa voor groen. Hierdoor voorzien ze het perfecte voer voor fitte en vitale vogels. Deze doosjes zijn volledig duurzame verpakkingen met het FSC-label, die een minimale ecologische impact met zich meedragen. Ze worden geleverd in een handige tray (7 stuks/tray) en zijn snel en makkelijk te implementeren door het plaatsen van de HobbyFirst King-display.

de lage innamehoeveelheid werkt positief op het urine- en spijsverteringsstelsel van het dier. Bovendien helpt deze voeding stress en emotioneel evenwicht te controleren.

ASP Pets: Odourlock Maxcare

Deze ongeparfumeerde premium kattenbakvulling bevat korrels, die blauw worden wanneer ze in contact komen met bloed en/of glucose in de urine van de kat. Deze symptomen zijn uitstekende vroege indicatoren van respectievelijk urinewegaandoeningen en/of diabetes. Dit maakt het monitoren van de gezondheid en welzijn van een kat eenvoudig en biedt extra gemoedsrust. De korrels zijn niet-invasief, de vulling wordt gebruikt zoals elke andere korrel. De korrels hebben een snelle absorptie en vormen kleine,

sterke klonters om dagelijkse reiniging en onderhoud te vergemakkelijken.



Kinlys Group: HyBird mezenbollen

De naam van dit nieuwe concept van Benelux Nature is een woordspeling van 'hybride' en 'bird'. Dit hybride concept vormt een kruising tussen mezenbollen met individuele single use-netjes en het duurzame voedersilo-segment. Met dit concept

innoveert Kinlys Group op een duurzame manier en reduceert de onderneming 100% van de restnetjes in onze natuur. Als de doos opgebruikt is, hoort het netje in de PMD-zak. De clip kan verder gebruikt worden om andere, geopende Benelux Nature-producten vers te houden.

Use = vul het netje zoals een voedersilo.
Re-use = het netje kan minimum voor de volledige doos hergebruikt worden.
Reduce = door het hergebruik wordt er 90% minder plastic gebruikt.



Hobby First

Passion for animal nutrition
since 1840

BASIC RANGE

**Value for money
Volume for money**



850 gr
4 kg
11,15 & 20 kg

SEASONAL BESTSELLERS

Plug & Play

Boxpallets

- ✓ Perfect plug-in assortment
- ✓ Zeer groot bereik
- ✓ Uitgebreid per seizoen
- ✓ Fantastische mengsels en eenvoudige voedingsmiddelen



Hobby First Wildlife

We verwelkomen je op



DIBEVO VAKBEURS 2023

Standnummer 19
8-9 oktober 2023
Broodfabriek, Rijswijk

**We complete our
range with**

Meelwormen, kokosnoten, gerecycleerde
voederbakken en dennenappels.



Ontdek ons hele

Hobby First

assortiment

op onze website

www.hobbyfirst.com



Retail-Ready!

**Easy roll-in,
Easy roll-out.
Ondersteund door
prachtig POS-materiaal.**



order@natural-granen.com Natural Granen - Metropoolstraat 28-29, 2900 Schoten

Bio Services International: Moss Off

Moss Off doodt en voorkomt mos en groene aanslag op een natuurlijke manier, waardoor het veilig is voor kinderen en dieren. Het uniek concentraat op basis van natuurlijke ingrediënten wordt verdund met water en met een drukspruit verneveld op mos en groene aanslag. Na het opdrogen vormt zich een heel dun, onzichtbaar en biologisch afbreekbaar laagje, dat voorkomt dat het mos voedingsstoffen uit de omgeving kan opnemen. Hierdoor sterft het mos af. Na een week is het resultaat al zichtbaar en na 2 à 3 weken zijn mos en groene aanslag definitief verdwenen. Preventieve toepassing ook mogelijk. Moss Off is beschikbaar in een 5 l-verpakking voor de bestrijding van mos in het gazon of groene aanslag bij harde oppervlakken.



CEVA Santé Animal Benelux: ADAPTIL® Chew

Snelwerkende, smakelijke kauwsnacks met natuurlijke ingrediënten, die honden helpen te ontspannen bij tijdelijke situaties en dito veranderingen. ADAPTIL® Chew zorgt voor een kalmerend effect, het vermindert stress en angst, zonder verdovend of verslavend te werken of de hond slaperig te maken. De caloriearme kauwsnacks, ook geschikt voor dagelijks gebruik, zijn makkelijk te halveren. De snelle werking wordt verkregen dankzij de unieke combinatie van 4 natuurlijke bestanddelen: L-Theanine (van groene thee), Thiamine (vitamine B1), L-Tryptofaan en Colostrum. Verkrijgbaar in een voordelige verpakking met 30 kauwsnacks. 24 maanden houdbaar in een recycleerbare afsluitbare pot.



Flamingo Pet Products: Go Veggie

Ontdek deze nieuwe, dinovormige veggie hondensnacks. Ze zijn speciaal ontworpen voor trouwe viervoeters. Deze glutenvrije traktaties zien er niet alleen leuk uit, maar zitten ook nog eens boordevol groenten. De snack bevat geen toegevoegde suikers en zorgt voor een smakelijke beloning, die



zowel baasje als hond zeker zullen weten te waarderen. De snacks zijn verkrijgbaar in verschillende dinovormen en kleuren.

Vanrobaeys: Kleinverpakkingen BIRD SUPREME Garden Buffet



Vanrobaeys NV groeide sinds zijn ontstaan tot een belangrijke producent van duivenvoerders. Enkele jaren geleden besloot de onderneming een nieuw merk te creëren, namelijk BIRD SUPREME: vogelvoer met focus op grootverpakkingen. Door de hoge kwaliteit van de producten en de uitstraling van de zakken werd het merk enthousiast ontvangen. Onlangs werd een nieuwe productielijn aangekocht om het aanbod te vervolledigen met de vervaardiging van kleinverpakkingen. Ontdek nu het nieuwe assortiment Garden Buffet voor buitenvogels dat volledig aangepast is aan hun behoeften. Naast eigen merken worden ook private labels op maat geproduceerd.

Laroy Group: GO OUT & EXPLOR!

EXPLOR Ultimate Fit lanceert een nieuwe serie harnassen speciaal ontworpen voor kleine honden, beschikbaar in 7 verschillende maten (van Chihuahua tot Franse bulldog), samen met twee bijpassende leiband. Dit stijlvolle hondenharnas is een lichtgewicht instapmodel, goed verstelbaar in grootte door de velcrosluiting en gemakkelijk aan te brengen. De kruislings gestikte banden op de rug zorgen voor optimale spanningsverdeling en drukontlasting. Het harnas, gemaakt van hoogwaardige stoffen en zachte neopreen aan de binnenkant, biedt optimale bewegingsvrijheid. EXPLOR Ultimate Fit houdt ook rekening met de veiligheid van de hond in het verkeer. De reflecterende bies, aangebracht op de juiste plaatsen, zorgen voor een optimale zichtbaarheid.



TRIXIE: Pootreiniger met siliconenborstel

Met deze pootreiniger geniet een hond tegelijk van een massage en een reiniging. De cleaner wordt met lauw water gevuld en de lange, siliconen noppen dringen in alle tussenruimtes van de poten en verwijderen vuil, zand en zout grondig. Dankzij het eenvoudige gebruik is de pootreiniger ook praktisch voor onderweg. Bovendien is het product makkelijk met de hand of in de vaatwasser te reinigen. Deze innovatie is in 2 formaten verkrijgbaar.



ASP Pets: Schesir After Dark

De kat heeft een lange geschiedenis als roofdier, dat op zoek gaat naar kleine prooien wanneer de duisternis valt. Ondanks het feit dat de moderne kat in een huiselijke omgeving leeft, is het dier zijn instincten en voedingsbehoeften als echte jager niet verloren. Schesir creëerde daarom de After Dark-lijn: op vlees gebaseerde voeding met



voedingsrijke organen, zoals hart en lever, die een kat ook in het wild zou aantreffen. Daarnaast is dit nieuw, graanvrij gamma rijk aan eiwitten, vitaminen en mineralen die een kat nodig heeft. Verkrijgbaar in verschillende smaken en 3 verschillende texturen: filets in bouillon, zachte mousse en paté.

Supreme Petfoods: uitbreiding Tiny Friends Farm-gamma

Supreme Petfoods, expert in voeding voor knaagdieren, voegt 2 nieuwe producten aan het Tiny Friends Farm-assortiment toe. De snacks Russel Rabbit Loopies en Russel Rabbit Twiggies, die opvallen door hun uitstekende prijs-kwaliteitverhouding, zijn zorgvuldig samengesteld met smakelijke, natuurlijke ingrediënten in een krokant gebakken hapje. Russel Rabbit Loopies bestaan uit een heerlijke combinatie van wortel en munt, terwijl Russel Rabbit Twiggies appel en braam op een smakelijke manier combineert. Deze traktaties zijn niet alleen geschikt voor konijnen, maar ook voor knaagdieren, zoals cavia's en hamsters.



Dankzij nieuw hoofdkwartier is Moderna Products klaar voor de (duurzame) toekomst



Onder de noemer 'Creating smart plastics for happy pets' ontwikkelt Moderna Products hoogwaardige en innovatieve kunststof accessoires voor huisdieren. De onderneming voert de volledige productie in eigen beheer uit, zowel vanuit hun productiesite in de VS als vanuit het nieuwe hoofdkwartier in Izegem. Onder leiding van de derde generatie groeide het familiebedrijf uit tot de 4de grootste speler wereldwijd binnen zijn productcategorie. De Moderna-referenties worden ondertussen verdeeld in meer dan 75 landen. Om de groei verder te bestendigen en klaar te zijn voor de toekomst verhuisde Moderna Products in juli vorig jaar vanuit Kachtem naar een gloednieuw, state-of-the-art pand langs het kanaal Roeselare-Leie.

Het nieuwe hoofdkwartier van Moderna Products langs de Zuidkaai in Izegem herbergt zowel een kantoorruimte, een productiehal als een volautomatisch hoogbouwmagazijn. In de productieruimte van 5.680 m² staan momenteel 33 machines opgesteld, al is er plaats voor 59 in totaal. Hierdoor werd de productie fors opgeschroefd in vergelijking met de vorige fabriek, waar slechts 23 machines operationeel waren: op de nieuwe site wordt jaarlijks 5.000 ton aan huisdiertoebehoren vervaardigd.

Modern productieproces

De Moderna-producten worden gefabriceerd op basis van gerecycleerde of gloednieuwe plastic pellets, die stof-, kleur- en geurvrij zijn. Deze worden opgeslagen in 8 silo's.

"De grondstof wordt via een intelligent buizensysteem van ruim 12 km lang afzonderlijk naar iedere spuitgietmachine in de productiehal getransporteerd. Iedere machine kan aangestuurd worden door 12 verschillende materialen. We vervaardigen elk product op basis van 2 materialen. Aan de grondstoffen voegen we telkens 2% kleurstof toe om de gewenste kleur te bekomen. De plastic pellets worden bij 240 °C gesmolten tot een vloeibare massa, die vervolgens door de spuitgietmachine in een op maat gemaakte matrijs wordt geïnjecteerd. Na afkoeling is het product klaar en ondergaat het een kwaliteitscontrole. Artikelen die niet voldoen aan de vooropgestelde kwaliteit, verzamelen we. Die worden later vermalen, zodat we ze opnieuw als grondstof kunnen gebruiken", aldus Bart Bonte.

12.560 palletplaatsen

Daarna worden de producten gestockeerd in een volledig automatisch magazijn dat 40 m hoog en 100 m lang is. In vergelijking met de vorige site werd de opslagcapaciteit bijna verviervoudigd. Nadat het etiket ingescand werd, wordt het product door de laadkraan in de magazijnstelling van één van de 5 gangen geplaatst. De specifieke palletplaats wordt toegewezen op basis van de productkenmerken en de omloopsnelheid. Om energie te besparen, blijft de laadkraan

staan bij de laatste locatie tot er een nieuw etiket wordt ingelezen.

Aandacht voor duurzaamheid

Het nieuwe hoofdkwartier van Moderna Products valt op door zijn energiezuinigheid.

"Zo opteerden we voor duurzame bouwmaterialen. Bovendien werden op het dak van het pand meer dan 6.150 zonnepanelen geïnstalleerd, waardoor ruim 30% van de totale energiebehoefte zelf wordt opgewekt. Bij de productie werken we uitsluitend met hybride of volelektrische machines. In ons hoogbouwmagazijn is geen koeling, verwarming, noch verlichting aanwezig. Alle kantoren bevinden zich aan de noordkant van het gebouw. Hierdoor beschikken we over enorm veel natuurlijk licht en is er in de zomer minder koeling en in de winter minder verwarming vereist. Voor dat laatste gebruiken we trouwens de restwarmte van de machines, want op deze site hebben we geen gasteller meer", schetst Bart Bonte.

Productie herdenken

Niet alleen bij de constructie van het pand zette Moderna Products in op sustainability, ook bij het productieproces is dat het geval.

"We zetten volop in op de transitie van virgin naar recycled materiaal. Momenteel zitten we in de mechanical fase, waarbij we uit zorgvuldig geselecteerd 'single use'-afval uit de blauwe PMD-zak, kwalitatieve producten maken die dus lang meegaan en op hun beurt opnieuw volledig recycleerbaar zijn. Diverse referenties bestaan nu al voor 35% uit gerecycleerd materiaal, maar we schroeven dat volume stelselmatig op. We bieden nu reeds een volledig gamma aan dat uit 98% recycled PP bestaat. De kleurgradaties van de gerecycleerde pellets vormen de grootste uitdaging. Evoluëren naar een duurzame productie is een continu leerproces, maar gelukkig waren we een early adaptor waardoor we ondertussen over een enorme knowhow beschikken", besluit Chantal Saelen.

Opnieuw 4.000 bezoekers verwacht voor volgeboekte Dibevo-Vakbeurs



11.000 vierkante meter beursvloer, bijna 100 exposanten, tienduizenden huisdierproducten, een paviljoen met blikvangers, een beurs-app, de hele dag gratis eten & drinken en het positieve sterrenstof van de complimentenmeisjes. Dat is in een notendop wat de bezoeker kan verwachten van de Dibevo-Vakbeurs, het tweejaarlijkse evenement voor iedereen die werkzaam is in de huisdierenbranche. Op 8 en 9 oktober 2023 barst het los in de Broodfabriek in Rijswijk. Een bezoek aan deze vakbeurs is een absolute must voor elke huisdierprofessional.

Om meteen maar even over die exposanten te beginnen. Al enkele maanden is de beursvloer van de vakbeurs volledig volgeboekt. Dat is opvallend in een tijd met de nodige uitdagingen. Ruim een kwart van de exposanten op de Dibevo-Vakbeurs bestaat uit nieuwkomers, die staan te trappelen om de markt te bestormen.

"Je merkt aan alles dat er verandering in de lucht zit", vertelt Janny Freriks, manager projecten en verenigingsbureau bij Dibevo. "De consument van nu is meer dan ooit kritisch op prijs, kwaliteit en dierenwelzijn en dat dwingt ondernemers om opnieuw na te denken over bijvoorbeeld marketing, het assortiment, winkelinrichting en hoe ze hun klanten benaderen. Dat gaat de petcareprofessional gegarandeerd terugzien op deze beurs. De Dibevo-Vakbeurs is dan ook dé plek om ervaringen en ideeën op te doen en is juist daarom zo belangrijk om te bezoeken."

Eten, drinken, parkeren en plassen: alles is inbegrepen

Ondernemers komen vaak tijd tekort op de Dibevo-Vakbeurs en dat is ook de reden dat Dibevo net als vorige edities een fullservice-concept aanbiedt, waarin alle eten en drinken, maar ook parkeren is inbegrepen in de ticketprijs. Er staat zelfs een uur voor de beurs een klein ontbijtje klaar voor mensen die van ver komen. "Geen enkele andere huisdierenvakbeurs in Europa levert zo'n concept en daar zijn we stiekem best trots op. Mede daardoor verwachten we ook dit jaar dat ruim 4.000 huisdierprofessionals de beurs bezoeken", vertelt Janny Freriks.

Iedereen lof prijzen

Dibevo is fier op iedere ondernemer en werknemer in huisdierenbranche. Om dat nog wat extra kracht bij te zetten, lopen er complimentenmeisjes over de beurs (herkenbaar aan hun felrode kleding), die de bezoekers op een vakkundige manier een pluim op hun hoed zullen steken. Uiteraard niet letterlijk, maar via een persoonlijke boodschap willen die meisjes een ultrabrede glimlach op het gezicht van de bezoekers toveren. Positief sterrenstof dus, die de petcareprofessional naar huis laat zweven.

Innovaties spotten

BLIKVANGERS, zo heet het splinternieuwe paviljoen waarop de meest veelbelovende producten van exposanten staan gepresenteerd. Bezoekers kunnen tijdens de beursdagen stemmen op wat zij het beste product vinden en maken daarmee kans op 1 van de 4 Nespresso-apparaten, die onder

de inzenders worden verloot. Een deskundige jury beoordeelt de 10 producten met de meeste stemmen op innovatie, dierenwelzijn en duurzaamheid. Zij selecteren uiteindelijk het product dat het beste voldoet aan deze voorwaarden en welke exposant met de 'Best of show-award' naar huis gaat.

Vakbeurs-app

Met een nieuwe Dibevo-Vakbeurs-app krijgen bezoekers een alles-in-één gids voor de beurs, inclusief informatie over exposanten, beursaangeboden en een zoomable plattegrond. Bovendien kunnen ze thuis een lijst samenstellen van exposanten, die ze willen bezoeken en – op de beurs zelf – stemmen op wat zij de beste Blikvanger vinden en daarmee kans maken op mooie prijzen. De app biedt extra functies, waarmee bezoekers onderling of met exposanten kunnen afspreken en met elkaar kunnen chatten.



De Broodfabriek, Volmerlaan 12, 2288 GD Rijswijk



Zo. 8 - ma. 9 oktober 2023.
Elke dag van 9u tot 18u.



Parkeren gratis



www.dibevovakbeurs.nl

FARM FOOD FRESH[®]

Makkelijk te doseren

Te combineren met Farm Food HE



NIEUW
Diepvries vers
vleesblokjes
à ± 25 gram

Ook ideaal voor
kleine hondenrassen

Bevordert een
gezonde darmflora

BSi
HOME &
GARDEN CARE

Tegen rode
bloedluizen
& mijten

Voor de bestrijding van parasieten
bij kippen, duiven en siervogels

Met de MiteStop Start Set ga je onmiddellijk van start!



Scan de QR-code
voor een bondig
informatief filmpje



De set bevat



Mitestop
concentraat
50 ml



Kwalitatieve drukspuit 1,5 l

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

bsi-products.com

Overig beursnieuws in een notendop

ANIDO 2024 goed op koers

De volgende editie van ANIDO staat opnieuw zoals gewoonlijk terug in het voorjaar gepland, namelijk op zondag 25 en maandag 26 februari 2024 in Kortrijk Xpo en zal op de maandag overlappen met de vakbeurs DIY, Pro & Garden.



voor dierenspecialzaken en verkooppunten met een petafdeling, zoals tuincentra, doe-het-zelfzaken, trimsalons, aquariumhandels, handels in granen en dergelijke.

ANIDO is goed op koers om opnieuw 'full house' te tekenen in februari: op vandaag zijn 90 exposanten uit 9 landen ingeschreven, waarmee 75% van de totale beursoppervlakte is ingenomen. Nieuwe kandidaat-exposanten kunnen zich best nog vóór 15 oktober aanmelden om zo nog een mooie standlocatie te kiezen én

ANIDO is de tweejaarlijkse vakbeurs voor de complete petcare-industrie in de Benelux en Noord-Frankrijk. Het event verzamelt onder één dak een gespecialiseerd aanbod aan voeding- en verzorgingsproducten, accessoires en diensten

om nog van het voorkeurstarief te genieten. Neem contact op met de organisatie voor alle deelname-informatie: mail naar anido@kortrijkxpo.com of contacteer Kortrijk Xpo via het telefoonnummer +32 (0)56241111.



Bijzondere producten spotten en inspiratie opdoen voor dierenspecialzaak of dierenafdeling? Dat doe je op de Dibevo-Vakbeurs, dé place-to-be voor huisdierprofessionals. Van mooie trends tot toffe netwerkkansen, je vindt het hier allemaal.

Boek nu je tickets op dibevovakbeurs.nl

De
hele dag
gratis eten
& drinken!

8 & 9 OKTOBER • BROODFABRIEK RIJSWIJK (NEDERLAND)

DE DIBEVO-VAKBEURS WORDT GESPONSORD DOOR:



spoga+gafa kende succesvolle editie en blikt al vooruit naar 2024



Eind juni 2023 verzamelde de ganse tuinindustrie zich in Keulen voor spoga+gafa 2023. Ongeveer 30.000 vakbezoekers uit 122 landen namen dit jaar deel aan 's werelds grootste gardenlifestyle-vakbeurs.

In totaal presenteerden meer dan 1.800 exposanten uit 58 landen gedurende 3 dagen de trends en toppers voor het komende tuin- en barbecuseizoen. Daarmee evenaarde de beurs bijna de recordcijfers van editie 2019. Het hoofdthema van spoga+gafa luidde ditmaal 'Social Gardens – Places of encounter' en benadrukte de positieve effecten van tuinen als sociale ontmoetingsplaatsen. Op de beursvloer bleek dat de tuinen van de toekomst duurzaam zijn, de sociale contacten bevorderen en meer dan ooit fungeren als uitgebreide woon- en werkruimte.

"We zijn verheugd dat we met spoga+gafa 2023 de fantastische resultaten van het jaar 2019 benaderen. De exposanten en het internationale vakpubliek waren vooral erg te spreken over de kwaliteit van de gesprekken en de gepresenteerde producten. De fantastische sfeer in de beurszalen onderstreepte dit. Met een sterke stijging van het aantal bezoekers uit Duitsland en tegelijkertijd ongeveer 70 procent buitenlandse bezoekers mag deze editie van spoga+gafa opnieuw een succes worden genoemd", geeft Oliver Frese, Chief Operating Officer van Koelnmesse GmbH, aan.

Het productoverzicht van spoga+gafa 2023 kan je trouwens nog steeds lezen en bekijken op onze website www.petandgardenpro.be.

De volgende editie van spoga+gafa vindt plaats van 16 tot 18 juni 2024 in Keulen. Deze zal in het teken van 'Responsible Gardens' staan.

"De focus van het thema is de verantwoordelijkheid die de groenbranche draagt met betrekking tot de rol die de tuin speelt in de maatschappij. Samen met onze exposanten en bezoekers zal spoga+gafa antwoorden bieden op deze vragen", aldus Stefan Lohrberg, directeur van de vakbeurs. Grondstofbesparend tuinieren, eerlijk geproduceerde tuinartikelen, uitstootarme BBQ-technologieën, klimaatvriendelijk tuinonderhoud en irrigatie, maar ook een verantwoordelijke verstandhouding tussen tuineigenaren zullen op spoga+gafa 2024 extra worden benadrukt. De relevantie van het onderwerp zal in verschillende formats worden gepresenteerd en besproken.



Nu al grote belangstelling voor Interzoo 2024

Ook al vindt 's werelds belangrijkste vakbeurs voor de huisdierenbranche pas volgend jaar in mei plaats, toch is nu al een groot deel van de beschikbare oppervlakte ingenomen, meldt organisator WZF (Wirtschaftsgemeinschaft Zoologischer Fachbetriebe GmbH).

Dat onderstreept de wereldwijde interesse voor de petcare-industrie. Sinds de start van de inschrijvingen medio maart 2023 boekten al exposanten uit 58 landen hun standplaats. In

totaal plant Interzoo voor de komende editie, die van 7 t.e.m. 10 mei 2024 in Neurenberg (Duitsland) wordt georganiseerd, 14 beurszalen. Dat zijn er twee meer dan tijdens Interzoo 2022.



Interzoo 2024

"Momenteel noteren we vooral bij de boekingen uit Azië, Oceanië en Afrika aanzienlijk grotere standruimtes in vergelijking met Interzoo 2022. De sterke registratiecijfers en het hoge percentage internationale deelnames tonen aan dat we qua internationale exposanten terugkeren naar het niveau van voor de coronapandemie. Ruim 1 op 10 van de bevestigde standhouders neemt trouwens voor de eerste maal deel aan de beurs. Dit weerspiegelt de unieke diversiteit op Interzoo. We zijn blij dat we naast gevestigde bedrijven ook nieuwe merken en firma's mogen verwelkomen", stelt Dr. Rowena Arzt, Head of Exhibitions bij WZF.

Naast Duitse exposanten zijn bedrijven uit Groot-Brittannië, Italië en de VS tot nu toe het talrijkst vertegenwoordigd. Daarnaast noteert de organisatie een toegenomen interesse van Chinese ondernemingen, die tijdens de vorige editie in 2022 nog steeds aan strenge reisbeperkingen onderworpen waren. Veel landenpaviljoens zijn al bevestigd, waaronder nieuwe registraties van Griekenland en Nieuw Zeeland. Onder meer Argentinië, India en Turkije plannen voor het eerst een landenpaviljoen op Interzoo 2024.



KALENDER

Dibevo-Vakbeurs

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

ANIDO

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

DIY, Pro & Garden

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

Interzoo

7 tot en met 10 mei 2024
NürnbergMesse, Neurenberg
(Duitsland)
www.interzoo.com

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

Vertegenwoordiger buitendienst dierbenodigdheden België en Luxemburg (38 uur)

Over Ferplast

Ferplast is sinds 1966 een toonaangevende Europese producent van dierbenodigdheden. Dit familiebedrijf met verkoopbranches en fabrieken over de gehele wereld is één van de grootste leveranciers in de huisdierenbranche. Meer dan 1300 medewerkers dragen wereldwijd zorg voor het enorme assortiment dat bestaat uit meer dan 6000 artikelen voor honden, katten, vogels, knaagdieren, reptielen en vissen. De innovatieve kwaliteitsproducten van Ferplast voldoen aan hoge eisen waarbij dierwelzijn en duurzaamheid belangrijke pijlers zijn. Ferplast Benelux B.V. levert vanuit haar eigen logistieke centrum in de Benelux aan retailers en distributeurs in België, Luxemburg en Nederland.

Functieomschrijving

Als vertegenwoordiger buitendienst ben je het visitekaartje en aanspreekpunt van Ferplast en zal jij je professioneel presenteren voor het bedrijf. Na een gedegen inwerkperiode ga je zelfstandig de baan op. Je bent verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van bestaande relaties en actieve acquisitie naar nieuwe mogelijkheden in jouw verkoopgebied. Jouw verkoopgebied bestaat uit België (regio Wallonië) en Luxemburg. Je draagt zorg voor een goede en effectieve planning van jouw eigen route en werkzaamheden. Succesvol signaleren van klantbehoeften om een gedegen advies te geven en het juiste assortiment te verkopen. Je zorgt dat je op de hoogte blijft van trends, veranderingen, en mogelijkheden in de markt. Je staat in nauw contact met de salesmanager en zorgt voor goede rapportages.

Interesse?

Ben jij de enthousiaste vertegenwoordiger/ relatiebeheerder die wij zoeken en herken jij jezelf in het profiel? Dan zien wij jouw motivatie en CV graag tegemoet. Je kunt solliciteren door je CV en motivatie te mailen naar Hans Freerks via hans.freerks@ferplast.com o.v.v. Sollicitatie "Vertegenwoordiger buitendienst dierbenodigdheden België en Luxemburg"

Vragen? Bel naar **0031 629 583 347**.

Jouw Profiel

- Commercieel ingesteld persoon met passie voor de dierenbranche.
- Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden.
- Beheersing van de Franse en Nederlandse taal.
- Klant- en servicegericht, flexibel, representatief en proactief.
- Je bent een teamplayer die prioriteiten weet te stellen, werkt nauwkeurig, resultaatgericht, hebt overtuigingskracht en denkt in commerciële kansen.
- Aantoonbare commerciële kennis en/of ervaring binnen de dierenbranche.

Wat kun je van Ferplast verwachten

- Een uitdagende baan met de mogelijkheid je talent te ontplooien en je commerciële skills uit te breiden.
- Werken bij een organisatie met een informele en gemoedelijke werksfeer, korte lijnen en goed contact met collega's.
- Uitgebreid inwerktraject in combinatie met interne training.
- Uitstekende arbeidsvoorwaarden zoals: auto van de zaak, mobiele telefoon, iPad en diversen andere middelen ter ondersteuning van je functie.
- Marktconform salaris met extra bonusregeling, 13de maand, 20 vakantiedagen en goede pensioenregeling.
- De mogelijkheid je verder te ontwikkelen, onder meer door het volgen van trainingen en opleidingen.
- Op regelmatige basis salesmeetings waarbij je collega's ontmoet en op informele manier de teamspirit versterkt.

NIEUW

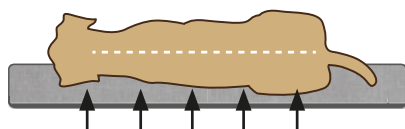
ORTHOPEDIC CARE

THE END OF RESTLESS NIGHTS

Voor iedere hond orthopedisch ligcomfort!

- Memory foam ter ondersteuning gewrichten
- Waterafstotende binnenhoes
- Met antislip
- Wasbaar in wasmachine

Bekijk hier
het volledige
assortiment



beeztees 



Beeztees biedt winkels een full service

Al meer dan 40 jaar is Beeztees intensief betrokken bij het (her)inrichten en tekenen van winkels. De onderneming beoordeelt de inrichting en route in uw winkel en geeft een professioneel onderbouwd advies.

"Met onze category management aanpak geven we onze visie op de best mogelijke winkelindeling en de beste locatie voor de verschillende segmenten en producten", luidt het bij Beeztees.

Category management

Door category management toe te passen krijgen we een steeds completer beeld van de wensen en verwachtingen van de shopper. De trade marketing-afdeling van Beeztees verwerkt alle shopperdata in relevante informatie. Op basis hiervan geeft de onderneming advies voor schappenplannen, die de best mogelijke presentatie van producten bevatten. Dit resulteert in een maximale omzet en marge voor de dierenafdeling.

Winkelindeling

Beeztees beoordeelt de indeling en routing in uw winkel(s) en u krijgt professioneel advies over de beste winkelinrichting en het toevoegen van beleving. Op basis hiervan maakt Beeztees een afspraak over de investering, maar vooral ook over de samenwerking. Op deze manier werkt Beeztees vanuit partnership aan gezamenlijke groei.

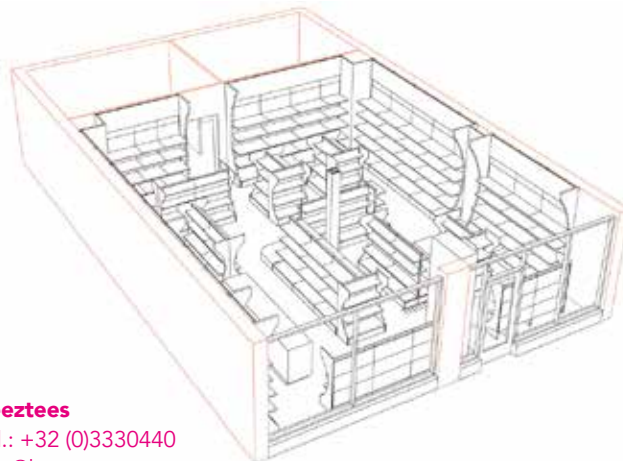


Merchandising

Het Beeztees' team van merchandisers is - in overleg - beschikbaar voor nieuwe winkelindeling op het gebied van schappresentatie en aankleding van de dierenafdeling. Zij plaatsen tradeconcepten en zorgen ervoor dat de producten aan de consument worden gepresenteerd, wat resulteert in een maximale output voor de dierenafdeling.

Samenwerking

Deze stopt niet als de dierenafdeling af is. Juist hierna werkt Beeztees graag samen op basis van 'dealerschap', met onder andere unieke acties en themapresentaties om impulsaankopen en de beleving van de shopper te stimuleren. Ook bespreekt Beeztees periodiek de verkooplanalyses en bepaalt het de verbeterpunten hieruit. Beeztees gaat voor een echt win-win scenario, gebaseerd op een langdurige samenwerking!



Beeztees

Tel.: +32 (0)3330440
info@beeztees.com
www.beeztees.nl



Doc. Compo

Advies een must om een goede rotatie van graszaadmengelingen te garanderen

Een weelderig groen gazon begint bij de juiste grasoplossing. Als tuincentrum is het dan ook noodzakelijk om een uitgebreide selectie hoogwaardige graszaadmengelingen aan te bieden. Maar dat volstaat niet om zeker te zijn van een goede rotatie van deze referenties. Het ruime marktaanbod en de diverse toepassingsbehoeftes van de klant maken dat grondig advies en een goede begeleiding noodzakelijk zijn om de consument de gewenste graszaadmengeling aan te bevelen. Ook een ordentelijke en gestructureerde winkelpresentatie is aangewezen om de klant geen keuzestress te bezorgen.

Het aanbod grasoplossingen dat tegenwoordig in de vakhandel verkrijgbaar is, is enorm uitgebreid. Maar in het algemeen kunnen we stellen dat in ons land 4 types graszaadmengels het meest aangekocht worden, namelijk voor intensief gebruikte gazons, voor het herstel van beschadigde gazons, voor het inzaaien van gazons die (hoofdzakelijk) in de schaduw liggen en voor gazons die leiden onder de extreme droogte. Een graszaadmengeling wordt samengesteld op basis van verschillende grassoorten, die elke hun specifieke karakteristieken hebben: sommige zijn dankzij hun goede doorworteling erg bestendig tegen droogte, andere vallen dan weer op door hun snelle ontkieming. De fabrikanten stellen elke mengeling zorgvuldig samen in functie van de oplossing die de referentie in kwestie moet bieden. De meest voorkomende soorten in onze contreien zijn Engels raaigras (*lolium perenne*), veldbeemdgras (*poa pratensis*), roodzwenkgras (*festuca rubra*) en struisgras (*Agrostis tenuis*).

Maar niet alleen de samenstelling van de graszaadmengeling maakt een verschil, de manier waarop graszaad wordt verwerkt speelt eveneens mee. Diverse merken voorzien hun graszaad van een biologisch afbreekbare coating. Hierdoor wordt een optimale vochtigheid gegarandeerd, wordt de kiemkracht bevorderd, schuiven de zaden niet snel weg bij overtollig water of stevige windvlagen, zijn ze minder aantrekkelijk voor vogels,... Daarnaast wordt er ook gebruik gemaakt van SOS- (Super Over Seeding) en RPR-technologie. Eerstgenoemde zorgt voor een snelle ontkieming van het gras, ook bij lagere temperaturen. RPR-zaad komt erg snel op

en vormt horizontale uitlopers, waardoor de grassprietten met elkaar verbonden worden.

Dit maakt dat het gras niet snel kapot gaat. Voorts worden sommige referenties verrijkt met meststof, potgrond en/of andere toevoegingen, zoals bodemactivator en kalk.

Kwaliteit nagaan

Ook op het vlak van kwaliteit, valt er heel wat verschil te noteren. De kwaliteit van graszaad wordt bepaald door verschillende factoren. In de eerste plaats is er de zaadzuiverheid. Zo is het belangrijk dat het graszaad vrij is van onzuiverheden, zoals andere plantenzaden, onkruid, puin en ziekteverwekkers. Hoe zuiverder het zaad, hoe beter de kwaliteit. Ook de kiemkracht beïnvloedt de kwaliteit: hoe hoger die is, hoe beter de grasopkomst. Verder spelen ook

de soortechtheid, het rijpheidsniveau, het oogstmoment, de opslagcondities en dergelijke een rol. Zowel de tuincentrumuitbater als de consument kunnen de kwaliteit van de grasoplossing op diverse manier controleren. Zo is het aangewezen om het etiket grondig te controleren. Voorts is het noodzakelijk dat de graszaadmengeling een keurmerk draagt. Binnen de EU mag alleen goedgekeurd en gecertificeerd graszaad worden verkocht. Om die goedkeuring te behalen, moet het zaaizaad voldoen aan de gestelde eisen en moet het ras op de EU-rassenlijst staan. Sommige merken werken ook samen met gazoninstituten, die graszaden testen en onderzoeken in specifieke omstandigheden. Dit bevordert eveneens de kwaliteit. Tot slot is het noodzakelijk om de vervaldatum te checken.



Doc. Barenbrug

Wat zoekt de klant?

Het brede en gevarieerde aanbod maakt het voor de consument niet evident om de juiste graszadenmengeling voor zijn/haar gazon aan te schaffen. Bovendien zijn de behoeftes van het cliënteel erg uiteenlopend: de ene klant wil gras dat bestand is tegen droogte en hitte, de andere zoekt gras dat snel kale plekken in het gazon herstelt en zo onkruid tegengaat, sommigen verkiezen dan weer gras dat weinig onderhoud vraagt, bepaalde tuinliefhebbers geven de voorkeur aan gras met een erg fijne sieruitstraling en ga zo maar door. Dit alles bemoeilijkt natuurlijk de taak van het personeel in tuincentra en maakt adviseren niet eenvoudig. Daarom is het essentieel om voor de aankoop informatie in te winnen bij de klant over zijn/haar behoeftes en het gazon in kwestie, zodat het juiste product aanbevolen/gekozen kan worden. Peil in eerste instantie of het gazon in de schaduw of in de zon ligt. De betredingsfrequentie speelt eveneens een doorslaggevende rol in de keuze van de grasoplossing, dus daarover win je ook best informatie in. Tot slot is het noodzakelijk om te polsen of de klant wil bijzaaien op kale plekken of eerder van plan is een volledig oppervlak in te zaaien. Extra gerichte vragen stellen kan uiteraard, maar de antwoorden op de bovenstaande 3 laten zeker toe om een duidelijk beeld van de noden te vormen en een geschikte referentie te adviseren.

Informatie verstrekken a.u.b.

Advies is trouwens een essentieel aandachtspunt voor tuincentra: het laat je toe om je te onderscheiden van andere verkoopkanalen. Inzetten op de deskundigheid van de medewerkers is dus een must, zodat ze kunnen antwoorden op vragen van het cliënteel en oplossingen voor bepaalde problemen kunnen voorstellen. De meeste leveranciers bieden trouwens opleidingen aan om de kennis van het tuincentrapersoneel bij te schaven of te bevorderen. Daarnaast vormt een schematisch overzicht van de meest voorkomende grasoplossingen en hun eigenschappen



Doc. BSi

zeker een meerwaarde voor de consument. Die kan zo snel en efficiënt vaststellen welke graszaadmengelingen hij nodig heeft. Wijs het cliënteel er trouwens op om de verpakkingslabels en -etiketten grondig te lezen. Deze geven duidelijk aan voor welke toepassingen de referentie in kwestie geschikt is. Tuincentra met voldoende oppervlakte kunnen tevens voorbeeldgazons tonen, zodat het cliënteel effectief ziet welk resultaat de verschillende producten opleveren. Vergeet ook niet om online voldoende raad en info te verstrekken. Veel consumenten winnen op websites of via social media-kanalen informatie in, vooraleer ze naar een winkelpunt stappen om grasoplossingen aan te schaffen.



Ontdek het nieuwe concept van Benelux Nature: HyBird mezenbollen. De naam is een woordspeling van "hybride" en "bird". Het hybride concept is een kruising tussen mezenbollen met individuele single-use netjes en het duurdere voedersilo-segment. Met dit concept innoveren we op een duurzame manier en reduceren we 100% van de restnetjes in onze natuur. Als de doos opgebruikt is hoort het netje in de PMD zak. De clip kan verder gebruikt worden om andere geopende Benelux Nature producten vers te houden.

Use = vul het netje zoals een voedersilo.

Reuse = het netje kan minimum voor de volledige doos hergebruikt worden.

Reduce = door het hergebruik wordt er 90% minder plastic gebruikt.

KINLYS GROUP
PASSION FOR PETS
info@kinlys.com | www.kinlys.com

NEW
Use-Reuse-Reduce
HyBird



Ref. 17547

1. Maak een knoopje.
2. Vul met mezenbollen.
3. Bevestig aan tak met clip.



Doc. Evergreen Garden Care Belgium

Maak het de klant niet moeilijk

Naast advies bevordert een gestructureerde en overzichtelijke winkelpresentatie de verkoop van graszaadmengels. Plaats de verschillende referenties per soort/toepassing in het schap, zodat het zoeken naar het juiste product snel en efficiënt kan verlopen. Promoties, presentaties op het gondolahoofd, displays en second placements hebben een positief effect op de rotatie van grasoplossingen, zeker tijdens de 3 periodes van het jaar waarin er voornamelijk (bij)gezaaid wordt: het voorjaar (april-mei), de zomer en de herfst (september-oktober). Verlies de cross-sellingmogelijkheden niet uit het oog en presenteer in de buurt van de graszaadmengelingen ook producten voor gazononderhoud en -verzorging. Niet elke tuinliefhebber heeft evenveel kennis en knowhow in huis. Het komt er dus op aan om de klant te inspireren of hem/haar eraan te herinneren dat die referenties eveneens hun nut hebben en dat kan perfect via cross-selling.

Inspelen op veranderend klimaat

We hebben de afgelopen (zomer)maanden gemerkt dat het weer extremer wordt. De uitersten volgen elkaar in een ijtempo op: dagen van uitzonderlijke hitte worden afgewisseld met dagen, waarop er ongezien veel regen valt. Dat is natuurlijk nefast voor de staat van het gazon. Door de klimaatverandering passen meer en meer merken de samenstelling van hun grasoplossingen aan en wordt er geopteerd voor grassen die dit soort omstandigheden beter

aankunnen. Concreet gaat men meer mengelingen met diepwortelende graszaden ontwikkelen, zodat het gras water uit de diepere grondlagen opneemt en dus niet enkel moet putten uit de bovenste grondlaag die bij extreem warme periodes snel opdroogt.

Als tuincentrum is het essentieel om de klant te wijzen op de gevolgen van de klimaatverandering op hun tuin en hen aan te sporen om meer in te zetten op duurzaamheid. Daarom is het noodzakelijk om de consument te stimuleren om gras te zaaien, zeker wanneer die in een stedelijke omgeving woont. Op die manier kan men immers het 'stedelijk hitte-eilandeffect' helpen reduceren of zelfs voorkomen. Gazons in tuinen verkoelen de directe omgeving, waardoor de opwarming in steden wordt tegengegaan. Bovendien zorgt gras voor een betere afvoer van water en wordt de kans op overstromingen gereduceerd.



Doc. Evergreen Garden Care Belgium



Doc. StanleyBlack&Decker

ONTDEK ONZE WEBSHOP MET
MAANDELIJKSE PROMOTIES!

www.asp-pets.be



ASP is trotse verdeler van M-Pets

M-Pets biedt een totaalgamma aan exclusieve en innovatieve dierenaccessoires. Het merk onderscheidt zich door de hoge kwaliteit en doorgedreven innovatie van zijn producten voor dieren.



Jouw partner voor

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

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



Graag meer informatie?

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



De keuze van een kattentoilet mag niet enkel bepaald worden door het design en de kleur

Doc. Beeztees

Een breed, gevarieerd en goed gestoffeerd aanbod kattentoiletten is een must voor elke dierenpeciaalzaak of tuincentrum met een dierenafdeling. Katteneigenaars kunnen immers niet zonder. Een breed gamma is bovendien noodzakelijk om een antwoord te bieden op diverse problemen, zoals sproeien, claustrofobie, oudere katten, dieren met gewrichtsproblemen, enz. Om te voldoen aan de behoeftes en wensen van de verschillende consumenten, is het dus noodzakelijk om in het aanbod genoeg variatie qua kleur, vormgeving, formaat, kwaliteit, materiaal en prijsklasse te voorzien. Hou bovendien rekening met de voorkeur van de kat zelf en maak dat het assortiment verschillende types kattenbakken (gesloten, open en top entry-modellen) omvat. Op die manier is er voor elke kat en klant een oplossing voorhanden.

Gedaan met wegstoppen

Door de humanisering van het huisdier vervullen katten steeds meer een centrale rol binnen een gezin. Als gevolg van deze evolutie krijgen kattentoiletten een prominentere plaats in het huis en worden ze niet meer puur 'verbannen' naar de opbergruimte of het washok. Hierdoor besteden de fabrikanten van kattenbakken meer aandacht aan de esthetiek van hun modellen, zodat ze qua vormgeving en design perfect in het interieur van een woon- of badkamer kunnen worden geïntegreerd. Dit zorgde er tevens

voor dat kattentoiletten tegenwoordig in een brede waaier aan kleuren en patronen verkrijgbaar zijn. Sommige spelers in dit segment geven wel aan dat felle tinten over hun hoogtepunt heen zijn. Voorts blijven de klassieke kleuren wit, grijs en zwart en combinaties ervan nog steeds goed scoren. Door de integratie in de leefomgeving van de katteneigenaar is een efficiënte geurcontrole en een antibacteriële werking wel van groot belang. Het is immers niet fijn om in de woonkamer of de keuken constant met vieze geuren uit de kattenbak geconfronteerd te worden. Kattenbakken



met geurabsorberende materialen, zoals koolstoffilters, of met speciale deksels die geuren opsluiten, genieten dus de voorkeur wanneer ze op een centrale plaats worden neergezet. Doordat we tegenwoordig kleiner gaan wonen, winnen tevens hoektoiletten aan populariteit. Deze laten immers toe om ruimte in een kamer te besparen.

Trend naar X(X)L-formaten en duurzame modellen

Dankzij de stijgende populariteit van grotere kattenrassen, zoals Maine Coon, Brits korthaar of de Noorse boskat, noteren we anderzijds een groeiende vraag naar (extra) ruim bemeten kattentoiletten, zodat deze viervoeters over de nodige ruimte en comfort beschikken.

Dat de consument steeds meer belang hecht aan duurzaamheid blijkt eveneens in deze productgroep. De leveranciers en producenten merken dan ook een toegenomen belangstelling op voor eco-vriendelijke referenties, die uit gerecycleerde of recycleerbare materialen worden vervaardigd. Al blijft hun marktaandeel in de totale verkoopcijfers wel nog redelijk beperkt. Bij deze milieuvriendelijke modellen is een goede prijs-kwaliteitverhouding noodzakelijk om een succesvolle rotatie te garanderen. De productie van kattenbakken uit gerecycleerde/herbruikbare materialen vraagt meer bewerkingen en brengt dus een hogere kostprijs met zich mee. Klanten, die ecologisch bewust zijn, zijn zeker bereid om een meerprijs te betalen, maar die mag natuurlijk niet buitensporig hoger zijn. In deze tijden van hoge energiekosten en stevige inflatie houden veel consumenten immers meer rekening met het aspect prijs dan voorheen. Voorts merken we dat de fabrikanten inspanningen leveren om hun ecologische footprint bij de vervaardiging van kattentoiletten te beperken.

Attractief schap

Een eerste voorwaarde voor een succesvolle verkoop is een aantrekkelijke winkelpresentatie. Kattentoiletten verdienen een prominente opstelling op de winkelvloer, zodat ze zeker in het oog springen van de klant. Bij voorkeur wordt het schap geplaatst in de buurt van een gerelateerde productcategorie zoals kattenvoeding. Er wordt heel wat POS-materiaal, zoals posters, informatieborden en displays, aangeboden door leveranciers en fabrikanten. Die zijn ideaal om de aandacht van de katteneigenaar te trekken of om innovaties in de spotlights te plaatsen. Presenteer verder voldoende modellen. Zo zien de klanten wat er allemaal op de markt is en welke voordelen elke referentie biedt. Bovendien is het zo ook makkelijker om te tonen hoe de kattentoiletten precies werken en kan de klant beter inschatten of de getoonde exemplaren in hun huis/leefruimte passen. Zorg voor een gestructureerde schappresentatie, zodat de shopper snel en efficiënt het gewenste model vindt. Benut tevens de cross-sellingmogelijkheden die deze productgroep biedt: installeer kattenbakvulling en gerelateerde accessoires, zoals geurverfrissers, filters, schepjes en kattenbakzakken, in de buurt van de kattenbakken. Of pak uit met een combideal, waardoor de consument gestimuleerd wordt om twee of meerdere producten in één keer aan te schaffen. Uiteraard zijn kortingen en promoties een interessante tool om de klant aan te zetten om een nieuw of extra kattentoilet in huis te halen.

Maak het verschil met advies

Bij de aankoop van een kattentoilet laat de klant zich vaak leiden door het uitzicht, de prijs of dergelijke. Maar uiteraard is het belangrijk dat het gekozen model beantwoordt aan de noden van de poes in kwestie. Is dit niet het geval, dan is dit nefast voor de gezondheid en het welzijn van het huisdier. Daarom is het essentieel om de koper goed te adviseren en grondig te begeleiden. Elke kattenbak heeft bepaalde kenmerken en het is belangrijk dat je deze als dierenspecialzaak of tuincentrum begrijpelijk uitlegt. De medewerkers moeten dus perfect de eigenschappen van elk model kennen en kunnen aangeven waarom een bepaalde referentie wel of niet geschikt is voor de kat van de klant.



Doc. Ferplast



Doc. ASP Pets



Doc. Petsafe



Schoon zonder scheppen – de zelfreinigende kattenbak!

De kattenbak van TRIxie beschikt over een automatische zelfreinigingsfunctie. Vier mechanismen zorgen voor een soepel en veilig reinigingsproces. De geïntegreerde afvalbak heeft een volume van 5 liter en kan optioneel worden gebruikt met de in de handel gebruikelijk verkrijgbare afvalzakken. Niet meer iedere dag met de hand schoonmaken – gewoon de afvalzak verwisselen, grit bijvullen, klaar. Hij is voor katten vanaf 1,5kg/4 maanden geschikt en ideaal voor huishoudens met meerdere katten. Bruikbaar met alle klontvormende kattenbakvulling tot 15 mm.



www.trixie.de

CASSETTA

Stijl en functionaliteit in één kattentoilet



Handy Max
schep met
houder



Stijlvol
IML Design

Eenvoudig
reinigen



MODERNA
creating smart plastics for happy pets



Stijlvolle rechthoekige
kussens en manden
uit hoogwaardig textiel.

Velluto is een stijlvolle
reeks gevuld met
**polyestervezel en
schuim** met een **antislip
bodem** en zijn voorzien
van een afneembare
hoes met ritssluiting.



FLAMINGOTM

flamingo.be



Doc. Trixie

De katvriendelijkheid benadrukken

Daarnaast moeten ze de consument wijzen op enkele basisregels, zeker wanneer die voor het eerst een kattenstoel aanschaft. Een kat heeft nood aan minstens 2 kattenbakken, per extra dier mag je daar een exemplaar bijtellen. Voorts moet een kat voldoende bewegingsruimte hebben in het exemplaar, zodat ze zich kan draaien en keren bij het zoeken van de juiste plek. De grootte van het dier bepaalt dus het formaat van het toilet: reken dat die minstens 1,5 maal groter moet zijn dan de poes zelf. Een kater heeft een ruimer



Doc. Moderna Products / Gebr. De Boon



Doc. Flamingo Pet Products

model nodig dan een poes of kitten. Tevens moet de bak voldoende diep zijn: katten volgen graag hun instinct en willen dus graven. Daarnaast moet de poes gemakkelijk toegang hebben tot het toilet: bij gesloten modellen moet de deuropening dus voldoende hoog en breed zijn. Oudere katten zullen het dan weer waarderen dat de kattenbak voorzien is van een lage instaprand. Geef de klant ook mee dat elk dier zijn eigen voorkeuren heeft: sommigen verkiezen een open exemplaar, anderen dan weer een gesloten model; bepaalde katten stappen het toilet liefst langs de voorkant binnen terwijl er poezen zijn die de bovenkant prefereren; enzovoort.

Goede prijs-kwaliteitverhouding

Elke klant heeft natuurlijk zijn budget dat hij/zij aan een kattenbak kan spenderen, maar benadruk steeds het belang van de aanschaf van een hoogwaardig kattenstoel. Dergelijke referenties hebben niet alleen een lange levensduur en beantwoorden aan de trend

naar duurzaamheid, maar ze bieden tevens een groot comfort aan zowel voor de kat als de koper. Het gebruikte materiaal bepaalt in grote mate de kwaliteit, want het heeft een directe invloed op de robuustheid en de hygiëne van het kattenstoel. Hoogwaardige grondstoffen bieden bijvoorbeeld het voordeel dat ze licht, makkelijk te reinigen en krasbestendiger zijn. De afwerkingsgraad van de kattenbak vormt eveneens een significant aandachtspunt. Zo is het elementair dat alle onderdelen goed op elkaar aansluiten om bijvoorbeeld lekken te vermijden. Een gesloten exemplaar vereist een goed sluitende bovenkap, zodat onaangename geurtjes zich niet makkelijk buiten het toilet kunnen verspreiden. Onderstreep tot slot het belang van de gebruiksvriendelijkheid van een model: het verversen van de kattenbakvulling en het reinigen van een kattenbak is niet de meest leuke taak. De klant zal gebruiksgemak op dat vlak zeker op prijs stellen. Automatisch reinigende modellen spelen sterk op dit aspect in.



Passion for Animals

PFA-Trade bv

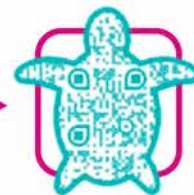
ÉÉN GROOTHANDEL VOOR ALLES WAT LEEFT

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

MET TAL VAN TROEVEN VOOR U ALS WINKEL

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

Scan me



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



I ♥
HAPPY
CATS

Ontworpen met kattengedragstherapeut

Anneleen Bru



Een unieke & exclusieve collectie

De nieuwe collectie van D&D HOME in samenwerking met "I ♥ Happy Cats" is het resultaat van een lang gekoesterde wens om te innoveren en te verrassen met het gedrag en geluk van de kat als centraal thema.



WAAROM JIJ
ERVAN ZULT



VIDEO
AFSPELEN

www.ddhome.nl

Heb je interesse om onze passie voor D&D HOME | I ♥ Happy Cats te delen en zou je graag betrokken willen zijn bij deze succesvolle collectie? Neem dan zeker contact op met ons via

www.laroygroup.com



Terraristiek: niet langer het ondergeschoven kindje



Exo Terra Monsoon Multi nevelsysteem voor elk type terrarium – © Laroy Group

Enkele jaren geleden bereikte de interesse voor reptielen een bescheiden hoogtepunt, vandaag springt deze toch wel aparte productgroep minder in het oog. Is terraristiek anno 2023 een interessante productgroep voor de doorsnee dierenspeciaalzaak? Pet & Garden Pro stelde de vraag aan de prominente spelers op de markt.

Integreren in de leefomgeving

Om die vraag goed te kunnen beantwoorden, kijken we even naar het bredere plaatje. Verantwoord huisdierenbezit en dierenwelzijn staan vandaag centraal. Thema's en trends als aqua-scaping en hamster-scaping, maar ook het trainen van konijnen en cavia's drijven de kwaliteit van huisvesting en het omgaan met huisdieren stevig op, met daaraan gekoppeld hogere investeringen en onderhoudskosten. Wat honden en katten betreft, is hier al jaren hetzelfde aan de hand: door meer inzicht in gedrag en de grotere wil om 'iets gewoon goed of beter' te doen, stijgt het niveau van dierenwelzijn stap voor stap naar een moderner en vooral actiever niveau. Dankzij dit soort stromingen en beschikbare middelen, gekoppeld aan een groeiend niveau aan kennis, wordt het steeds interessanter en haalbaarder om huisdieren in de juiste leefomgeving te integreren in onze eigen leefomgeving. Dit geldt ook voor 'herpeten' zoals de groep reptielen en amfibieën in vaktermen wordt aangeduid.

Grenzen vervagen

Wie is er nooit geïntrigeerd of geïnspireerd geraakt door het zien van dieren die nog raakvlakken hebben met de oudste levensvormen op aarde, met name de dinosauriërs. Of het nu om een Griekse Landschildpad (*Testudo hermanni boettgeri*) een

Substraat voor
baardagamen
HabiStat
© Aquadistri



toe te voegen aan het bestaande assortiment. Het is immers niet meer het ondergeschoven kindje, maar heeft raakvlakken en overlap met belangrijke, bestaande hoofdgroepen in de dierenbranche en dierenspeciaalzaak. Uiteraard vraagt het een bepaalde mate aan vakkennis, maar een gedegen basisassortiment in elke winkel kan beslist geen kwaad. Er zijn immers meer reptielenhouders in België dan je zou vermoeden en al die mensen hebben, naast voeding, ook vaak materialen nodig.

'Tolerantere' dieren

De afgelopen jaren zijn er diverse lijsten opgesteld van bijvoorbeeld de meest gehouden soorten reptielen/herpeten of lijsten van welke soorten het beste te houden zijn. Onder andere het Nederlandse LICG (Landelijk Informatiecentrum Gezelschapsdieren) heeft hier veel werk in gestoken, maar ook diverse universiteiten hebben veel onderzoek verricht. Daarnaast neemt de populariteit van verenigingen ook weer toe en op beurzen en sociale media wordt zoals altijd veel kennis gedeeld. De eerste stap voor een beginner om te starten met het houden van een reptiel/herpeet, is nog steeds die naar de lokale dierenspeciaalzaak. Zoals met alle dieren, maar al zeker met koudbloedige huisdieren, is het altijd aan te raden om je goed in te lezen. Er zijn best wel wat 'gemakkelijkere' dieren en daarmee wordt dan vooral 'tolerantere' dieren bedoeld. Ze kunnen zich prima voelen in een bredere range van temperaturen of luchtvochtigheid, maar desalniettemin blijven reptielen dieren die altijd wel wat extra aandacht nodig hebben. Ze zijn immers voor hun lichaamstemperatuur volledig afhankelijk van hun omgeving. Wordt er niet aan de minimeisen voldaan, dan voelt dat dier zich automatisch niet goed in zijn vel. Zowel te warm als te koud kan nefaste gevolgen hebben, daarom is goede info altijd belangrijk. Dat impliceert ook dat elke diersoort andere vereisten heeft qua omgevingsvariabelen. Tolerantere dieren zijn



Lamp JBL: JBL Reptil LED Daylight 13W, een led daglichtlamp met volspectrum voor terrariums - © JBL

een vitamine dat dan weer belangrijk is voor de inbouw van calcium in de botten. Je mag calciumpoeder geven zoveel je wil, zonder goede UV-lamp kan dit calcium niet terecht komen waar het nodig is. Gecombineerde lampen die UV-licht en warmte geven verkrijgen de voorkeur, omdat die het dichtste aansluiten bij de natuur. Reptielen nemen immers het meeste UV-licht op wanneer ze gaan zonnen om zich op te warmen. Gemiddeld worden lampen na 9 maanden vervangen en na 12 maanden als uitgewerkt beschouwd. Sommige spelers adviseren dan weer T5-lampen in combinatie met een dimbare warmtebron, omdat die lampen over een bredere zone aan UVA en UVB beschikken. Andere interessante producten zijn



Zoo Med Tropical UVB & Heat Lighting Dual Kit
© Zoo Med

baardagamen, daggekkos, wimpergekkos, luipaardgekkos, anolissen en korenslangen. Ook Europese landschildpadden en verschillende andere schildpadsoorten zoals muskusschildpadden doen het goed. Om het personeel/uitbaters te helpen, geven groothandels in levende dieren vaak een infofiche mee met elk reptiel zodat er steeds inzicht is in de basisparameters die dat dier nodig heeft en dat ook aan de consument kan worden meegegeven.

Wat halen we in huis?

In de wereld van reptielen en amfibieën staat of valt alles met de basis omgevingsvereisten van temperatuur en luchtvochtigheid. Terrariumdieren zijn afkomstig uit alle werelddelen en klimaatzones, van bloedhete woestijnen tot vochtige regenwouden. Willen we een regenwoud nabootsen, dan zal een regeninstallatie nodig zijn. Denken we aan baardagamen, dan komen woestijnzand en een kwalitatieve warmtelamp van pas. Een goede schuilplaats is vaak onontbeerlijk, maar ook een makkelijk schoon te maken broedplaats is een aanrader. Belangrijk om weten is dat er warmere en koudere zones zijn in één terrarium, zodat het dier zelf kan gaan opwarmen of juist gaan afkoelen. Een schuilgrotje met spagnum-mos kan bijvoorbeeld heel eenvoudig zorgen voor een koelere, vochtigere zone in een warmer terrarium. UV-licht is een zeer belangrijk iets voor reptielen. Ze gebruiken het om vitamine D3 aan te maken in hun huid,

een goede plantensproeier (of sproeisysteem) waarmee je eenvoudig de luchtvochtigheid op peil kan houden. Zelfs woestijnterraria kunnen wat vochtigheid gebruiken. Een goede luchtvochtigheidsmeter hoort er dus zeker bij, evenals accessoires zoals kunststofplanten, schuilgrotjes en waterschaaltjes. Voor een dierspecialzaak is het belangrijk om te laten zien hoe de doelgroep het beste een reptiel/herpeet kan houden en verzorgen. Dat kan perfect door middel van een of meerdere volledig ingerichte verblijven als voorbeeld. Een mooi showterrarium is altijd spectaculair en lokt toeschouwers.



Schuilgrotjes: decoratief én functioneel - © Giganterra / Overbeek



Bright Sun UV stoomlamp voor woestijnreptielen
© Lucky Reptile



Sera reptile verwarmingskabel voor reptielen en amfibieën - © sera



Startkit voor baardagamen – © Peter Hoch



Basisassortiment voor elke dierenspecialzaak – © PFA-Trade

Potentieel

Over onze vraag of deze subsector nu al dan niet in de lift zit, lopen de meningen uiteen. Dalend, krijgen we te horen, omdat de gestegen energiekosten de klant terughoudend maken. Anderen houden het op een vrij constante markt. De conclusie luidt dat wanneer er op kennis en kunde wordt aangestuurd en dit ook wordt uitgestraald én bovendien de dieren centraal staan, het assortiment 'terrarium' zeer succesvol kan zijn. Extra tip: richt je op het aanbieden van baardagamen en luipaardgekkos als huisdieren en niet als exoten. Er ligt hier een groot potentieel in het verschiep.



Handige display met alle basisbenodigdheden – © Trixie

PRO JBL NOVO®

UNIEK VISVOER
AANGEPAST
AAN DE SOORT

In de natuur
getest!



Het nieuwe voer voor uw aquariumvissen

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

**VORSPRUNG
DURCH FORSCHUNG**
VOORSPRUNG DOOR ONDERZOEK



www.jbl.de

Photo: JBL expedite Colombia 2022

www.naturalgreatness.be

New artisanal & functional SNACKS

WITH IMMUNE SYSTEM, DIGESTIVE,
ANTIOXIDANT, DETOX, CALMING,
JOINT AND WEIGHT SUPPORT.

HYPOALLERGENIC
NATURAL
Greatness

NO CEREALS
NO CEREALS
HYPER-ON

Baked & semi moist
SNACKS
Natural ingredients

Exclusief verdeler worden?

Voor een prijslijst of een bezoek van onze vertegenwoordiger, contacteer ons via info@naturalgreatness.be of bel ons op +32 50 79 99 99

Nieuw: Chhurpi Golddust Heal

In de variaties:

‘Vacht & Huid’

‘Spier & Gewricht’

‘Gedrag’



Meer informatie over
onze Chhurpi Kaasbeentjes?
Of neem contact op met Minka Nijs:
+31 (0)6 19889305



Benadruk je rol als specialist bij de verkoop van supplementen voor honden

Een assortiment supplementen voor honden opnemen in het aanbod van jouw dierspecialzaak heeft zeker een meerwaarde. Baasjes hechten meer dan ooit belang aan het welzijn van hun viervoeter, zeker nu die als een volwaardig gezinslid worden beschouwd. Supplementen zijn ideaal om de algemene gezondheid van de hond op een natuurlijke manier te bevorderen. Bovendien worden ze vaak toegediend wanneer er bepaalde kwaaltjes opduiken. Supplementen kunnen tevens fungeren als aanvulling op het basisvoer. Daarnaast laten deze referenties een dierspecialzaak toe om hun expertise uit te spelen en zich zo te onderscheiden van andere verkoopkanalen. De aankoop van supplementen vraagt immers de nodige uitleg en uitvoering advies. Voorts constateren we dat de vraag naar supplementen toeneemt. Als vakhandel is het dus zeker aangewezen op hierop in te spelen en op die manier jouw omzet te vergroten.

Ruim, overschouwbaar assortiment

Een gulden regel over de exacte hoeveelheid schapruimte die je voor supplementen voor honden moet uittrekken, is er niet en verschilt van winkel tot winkel. Verschillende factoren spelen immers een rol, zoals de grootte van de winkel, het aantal hondeneigenaars binnen je klantenbestand, de vraag naar supplementen, enzovoort. Toch geven verschillende leveranciers aan om zeker 1 à 2 meter voor hondensupplementen uit te trekken. Het gepresenteerde gamma moet uiteraard voldoende breed zijn en verschillende toepassingsgebieden dekken. Denk hierbij zeker aan referenties die de algemene gezondheid stimuleren of een oplossing bieden tegen de meest voorkomende problemen bij honden, zoals

opleveren. Belangrijk is ook dat de producenten transparant zijn over de samenstelling van hun referenties en de gebruikte ingrediënten.

Doen opvallen op de winkelvloer

Zorg er bovendien voor dat de supplementen op een goed zichtbare locatie in de winkel worden opgesteld, zodat de klant ze makkelijk kan vinden. Een overzichtelijke presentatie van deze productgroep is gewenst. Kies hierbij bijvoorbeeld om de supplementen in te delen volgens de soort (vitamines, mineralen, probiotica,...) of volgens de toepassing. Let erop dat die indeling tot uiting komt in de schapcommunicatie, zodat de hondeneigenaar in 1 oogopslag



Doc. Beaphar



Doc. Pexels

spijsverteringsproblemen, overgewicht, gewrichtsproblemen, vitaminetekort, huid- en vachtaandoeningen, stress en angst,... Vermijd echter een overaanbod, want dat bemoeilijkt het voor de klant om het gewenste product terug te vinden.

Opteer bij de samenstelling van het assortiment voor kwalitatieve producten en referenties waarvan bewezen is dat ze resultaat

ziet welke toepassing de producten hebben. Displays zijn dan weer handig om innovaties, promoties of dergelijke in de kijker te plaatsen.

Trends

In de eerste plaats vernemen we dat de vraag naar natuurlijke en biologische supplementen sterk toeneemt. Deze worden door

de consument vaak als veiliger en effectiever gepercipieerd, in vergelijking met chemische varianten. Hierdoor geven hondeneigenaren de voorkeur aan referenties die vervaardigd zijn met natuurlijke ingrediënten en dus geen kunstmatige toevoegingen of bewaarmiddelen bevatten.

Daarnaast constateren we een opmars van supplementen op basis van CBD (cannabidiol). Vaak worden die ingezet om angst, stress of pijn op een natuurlijke manier weg te nemen of te reduceren. Verder opteren steeds meer klanten voor supplementen die meerdere gezondheidsproblemen tegelijkertijd aanpakken. Zo wil men vermijden dat hun dieren te veel verschillende producten toegediend krijgen.

Ook supplementen die afgestemd zijn op specifieke behoeftes van een hond en dus als het ware gepersonaliseerd zijn, winnen aan belang. Tevens merken we dat producten die bij de mens ook worden toegepast, nu ook alsmat vaker voor huisdieren worden ingeschakeld. Een mooi voorbeeld hiervoor zijn referenties met glucosamine of met chondroitinesulfaat. Deze worden gebruikt om gewrichtsproblemen zowel bij mens als dier aan te pakken. Tot slot geven sommige spelers aan dat het gebruik van ingrediënten, zoals groenlipmossel, spirulina en biergist toeneemt.

Nood aan advies

Supplementen zijn geen producten die zich 'zomaar' verkopen. Ze dienen immers om de gezondheid van de viervoeter te stimuleren of bepaalde problemen aan te pakken. Het is dan ook noodzakelijk om de nodige uitleg te verstrekken aan de hondeneigenaar en over

voldoende deskundigheid te beschikken. Personeel dat een grondige kennis heeft van de aangeboden supplementen en de eigenschappen en voordelen van de verschillende producten haarfijn uit de doeken kan doen, is dus cruciaal. Daarom is het bijvoorbeeld interessant om



Doc. Fitmin België



Doc. Good ID-PharmaPet



Doc. Ceva Santé Animale Benelux



Doc. Ceva Santé Animale Benelux

jouw medewerkers bepaalde producten te laten uittesten bij hun eigen huisdieren. Verhalen over eigen ervaringen spreken de consument aan en zullen de klant sneller doen inzien of een bepaalde referentie geschikt is om het probleem van zijn/haar hond aan te pakken. Korte filmpjes afspelen op de winkelvloer, waarin de gebruiksaanwijzing en de eigenschappen van een bepaald supplement worden geschetst, vormen zeker een meerwaarde. Een blog op de website van je zaak waar je consumenten informeert over supplementen is zeker interessant. Of belicht regelmatig een bepaalde soort supplementen in één van je nieuwsbrieven.

Voorts peilt het personeel best bij de klant waarom het supplement wordt aangeschaft: waar heeft de hond last van, welke tekorten moeten eventueel aangevuld worden, hoe voelt de vacht aan, beweegt het dier moeizamer, enzovoort. Door gericht vragen te stellen, valt makkelijker te bepalen welk supplement de beste oplossing biedt. Geef aan dat supplementen niet enkel dienen om kwaaltjes of problemen aan te pakken, maar ook perfect proactief de gezondheid van een hond kunnen ondersteunen.



Doc. Petsolutions

Daarnaast is het belangrijk om de klant erop te wijzen de vermelde voorschriften en dosering op de verpakkingen goed op te volgen. Enkel een correcte toepassing van het product leidt tot een optimaal resultaat. Het is dus aangeraden dat de hondeneigenaar de verpakking grondig leest.

Omzet stimuleren

Naast een kwalitatief aanbod en gedegen advies kunnen evenementen de verkoop van supplementen ondersteunen. Organiseer bijvoorbeeld een workshop of info-avond waarbij je het nut van supplementen en de

werking en voordelen van bepaalde referenties gedetailleerd uitlegt aan geïnteresseerde klanten. Promo-acties en kortingen zijn eveneens efficiënte tools om de klant met bepaalde supplementen kennis te laten maken, net als samplings. Zo kan de hondeneigenaar zelf vaststellen welk effect het product in kwestie heeft op zijn geliefde viervoeter. Benut ook de cross-sellingmogelijkheden die deze productgroep biedt: klanten die op zoek zijn naar een probleemoplossend voer, kan je bijvoorbeeld een combinatie van een licht verteerbare voeding en een supplement met probiotica aanbevelen.

Ruinemans Group uw totaal leverancier!

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

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

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

Onze eigen chauffeurs bezorgen
wekelijks met verwarmde
bestelauto's.



Meer weten? Neem contact met ons op.

Ruinemans Group®

SUPPLIER OF LIVE ORNAMENTAL FISH & ANIMAL- FOOD AND SUPPLIES

info@ruinemansgroup.com | ruinemansgroup.com

ADAPTIL® Chew

Een snelle oplossing voor honden in
spannende situaties!



Snelle werking:
al na 30 minuten



Smakelijke,
caloriearme kauwsnacks



Natuurlijke ingrediënten



Makkelijk te halveren



Geschikt voor
dagelijks gebruik

NIEUW



Doc. Versel-Laga



ADAPTIL® Chew is een merk van Ceva Santé Animale,
een farmaceutisch bedrijf in diergeneesmiddelen.





Joël Filot

Met een historiek van ruim 200 jaar mag Univert Pauly-Andrianne zich zonder twijfel het oudste tuincentrum van Wallonië noemen. Het familiebedrijf Pauly-Andrianne begon oorspronkelijk als granenhandel in de buurt van Baraque de Fraiture, maar ging zich doorheen de jaren meer toespitsen op het tuingebeuren, zowel voor de consument als de professionals. Dit gebeurde enerzijds in het tuincentrum van circa 3.000 m² in het hartje van Verviers, dat ook over een klein atelier beschikte waar gemotoriseerd tuingereedschap voor particulieren en bedrijven werd hersteld. Anderzijds was er ook een tweede vestiging in Sprimont, waar hoofdzakelijk professionele machines werden verkocht en waar men zich vooral richtte op de regio rond Luik. Begin april 2022 werd de zaak in Verviers ingeruild voor een gloednieuw tuincentrum van ruim 5.000 m² op de site Laboru in Theux.

Meer ruimte

"De winkel in het centrum van Verviers botste op zijn limieten", verklaart Joël Filot, gedelegeerd bestuurder bij Univert Pauly-Andrianne, de verhuis. "We beschikten slechts over een beperkte parking. In het weekend was het vaak aanschuiven om die op te kunnen rijden. Ook het atelier werd te klein om de herstellingen, die ruim 50% van onze omzet vertegenwoordigen, in alle comfort te kunnen uitvoeren. Een verhuis drong zich dan ook op. Hier in Theux vonden we een geschikte locatie, vlakbij de afrit van de snelweg E42. Bovendien konden we hier de winkel- en atelieroppervlakte en het aantal parkeerplaatsen fors uitbreiden. Bij de bouw van het nieuwe tuincentrum hebben we ingezet op sustainability. Zo is o.a. de parking uitgerust



Nieuwe locatie bezorgt tuincentrum Univert Pauly-Andrianne een nieuwe dynamiek

met waterdoorlatende verharding, vangen we regenwater op en plaatsten we zonnepanelen op het dak van het gebouw. Als tuincentrum hebben we een sterke link met de natuur, dus vonden we het belangrijk klimaatvriendelijk en duurzaam te bouwen. Al zijn er natuurlijk altijd factoren, zoals de haalbaarheid en het kostenplaatje, waar je rekening mee moet houden. De verhuis zelf verliep vrij vlekkeloos, ook al gebeurde die midden in het voorjaarsseizoen. Maar dankzij een goede voorbereiding kenden we eigenlijk geen noemenswaardige problemen."

Expansie aanbod

Het nieuwe gebouw in Theux telt 2 verdiepingen.

"Op de benedenetage vinden tuinaannemers en hoveniers een brede waaier aan machines, apparatuur en gereedschappen, die zowel te koop als te huur zijn. Vóór de verhuis stonden we zelf in voor de verhuring, maar hier hebben we deze activiteit uitbesteed aan de firma City Rent. Op het gelijkvloers presenteren we een ruim gamma tuinartikelen, barbecues, decoratie, tuinmeubelen, petfood en huisdiertoebehoren en dergelijke. Bovendien verkopen we nu ook levend groen, iets wat we in Verviers niet deden. We beschikken hier over een grote serre en een overdekte buitenafdeling met planten, struiken en bomen. Die assortimentsuitbreiding was trouwens de aanleiding om onze naam te veranderen. Sinds de verhuis gaan we als Univert Pauly-Andrianne door het leven, waardoor we benadrukken dat de consument bij ons terecht kan voor het ganse 'groenuniversum' en we een totaalaanbod voor tuin- en natuurliefhebbers voeren. Dergelijke, grootschalige concepten waarbij beleving centraal staat, zijn in Vlaanderen en Nederland al erg ingeburgerd, maar in Wallonië zijn we echt één van de pioniers", schetst Joël Filot.

Aandacht voor lokale producten

Verder maakte Univert Pauly-Andrianne van de gelegenheid gebruik om het aantal leveranciers sterk te rationaliseren.

"We stelden diverse belangrijke criteria voorop, waaraan onze partners moesten voldoen. Was dit niet het geval, dan hebben we de samenwerking stopgezet. Eén van de belangrijkste aandachtspunten was de dienst na verkoop, want die is essentieel om zich te onderscheiden van de webshops. Met veel van onze leveranciers, zoals Weber,



Husqvarna, Stihl en 4 Seasons Outdoor, werken we al tientallen jaren voortreffelijk samen. We opteerden trouwens zo veel mogelijk voor lokale leveranciers, al is dat in sommige productgroepen moeilijk, zoals tuinmeubels en barbecues, omdat er weinig Belgische ondernemingen zijn. Maar ook in die segmenten proberen we toch zo dicht mogelijk bij huis te blijven en werken we o.a. met diverse Franse ondernemingen samen”, benadrukt Joël Filot.

Duidelijke boost

De nieuwe locatie had alvast een positieve impact op het klantenbestand en op de omzet van Univert Pauly-Andrianne.



“Vroeger kwam het cliënteel vooral uit de directe omgeving, maar nu stellen we vast dat ook mensen uit Luik, Malmédy of Eupen tot hier rijden. Meer dan een jaar na de opening verwelkomen we nog elke dag nieuwe klanten. Tevens zijn er ook nog oude klanten die nu pas de weg naar hier gevonden hebben. Daarom zetten we er sterk op in om onze naamsbekendheid verder te verhogen. Zo organiseren we regelmatig activiteiten, zoals nocturnes, een ladies night, een modeshow, barbecuedemo's en dergelijke. Deze worden telkens druk bijgewoond. Verder lopen er cross-marketingacties met winkels uit de buurt. Met onze klantenkaart krijgen ze dan bijvoorbeeld korting op hun aankopen in de desbetreffende zaken. Wij maken dan weer promotie voor hen in een speciale vitrine aan de ingang van ons tuincentrum. Voorts zijn we erg actief op sociale media. We werken eveneens met digitale brochures die we op regelmatige basis versturen. Deze bieden het voordeel dat we die specifiek kunnen afstemmen op bepaalde doelgroepen. De verhuis kwam ook het omzetcijfer van het tuincentrum ten goede. In de sector hoor ik dat na de hoogconjunctuur tijdens de coronapandemie de verkoop van grote tuinartikelen, zoals barbecues of tuinmeubelen, het voorbije jaar in veel tuincentra sterk terugliep. Wij hebben daar niets van gemerkt en daar zit de nieuwe locatie ongetwijfeld voor iets tussen”, weet Joël Filot.

Uitgebreid advies verschaffen

Bij Univert Pauly-Andrianne zetten ze zich elke dag in om een referentie te zijn op het gebied van kwaliteit, service, expertise en advies.

“We tellen nauwelijks concurrentie in de buurt, toch zeker niet met een gelijkaardig concept. Dat is enerzijds een enorm pluspunt, maar anderzijds ook een nadeel. Wanneer we meer concurrenten hebben, zal de consument meer vergelijken en sneller vaststellen dat we echt een hoge standaard qua kwaliteit, service en knowhow hanteren.

Wat dat laatste betreft, zijn al onze medewerkers specialisten in hun domein of productsegment. Ze gaan steeds op zoek naar de beste keuze voor elke klant en trekken voldoende tijd uit om het cliënteel te adviseren. Ons personeel volgt regelmatig opleidingen, ook bij onze leveranciers, zodat ze alle aangeboden producten grondig kennen. Veel consumenten informeren zich eerst online en komen dan hier om advies en uitleg te vragen over bepaalde referenties. Tegenwoordig is het wel geen evidentie om geschikt personeel aan te trekken, vooral technisch geschoolde medewerkers voor ons atelier vinden is echt een enorme uitdaging. Bij ons is niet zozeer ervaring een doorslaggevende factor, maar wel motivatie: we gaan dan ook



voornamelijk op zoek naar personen die echt met goesting in onze branche willen werken”, vertelt Joël Filot.

Omgaan met kritische consument geen evidentie

Ook bij Univert Pauly-Andrianne constateren ze dat de klant steeds veeleisender wordt.

“Uiteraard wil de consument een goed(werkend) en kwalitatief product en een fabricagefout kan altijd voorkomen. Maar tegenwoordig wil men bij de kleinste kras het artikel inruilen voor een nieuw exemplaar. Dit vraagt voor ons heel wat administratie: vandaag de dag is er voor ons tuincentrum en atelier bijna 1 medewerker fulltime bezig met retours. Maar wat me het meest tegen de borst stoot, is dat de consument zich veel coulanter en flexibeler opstelt tegenover webshops: een lichte beschadiging wordt daar eerder als normaal beschouwd. Voor ons is het dus echt noodzakelijk om te kunnen rekenen op leveranciers met een uitstekende dienst na verkoop, zodat ze ons op dat vlak kunnen

ondersteunen. In ons atelier bijvoorbeeld zijn soms maar de helft van de werkuren die noodzakelijk zijn voor een herstelling, gedekt door een garantie of afspraken met de leverancier. Vaak moeten we een deel van de kosten op ons nemen, maar dat is een situatie die natuurlijk niet houdbaar blijft”, stelt Joël Filot.





Laroy Group breidt uit met ultramodern magazijn

Om gelijke tred te houden met de snelle groei van de afgelopen jaren, het serviceniveau te verhogen en klaar te zijn voor verdere internationale expansie, voegde Laroy Group een ultramodern magazijn toe aan het hoofdkwartier in het Gentse Wondelgem. Het project, gestart in 2021, is nu volledig afgerond, met een indrukwekkende capaciteitsuitbreiding van 13.950 extra palletplaatsen. Met een ruime opslagcapaciteit van maar liefst 30.000 m² kunnen huisdierenvoeding en -accessoires nu onder optimale omstandigheden worden bewaard. Hierdoor komt de totale palletopslag op 33.000 palletlocaties en de complete oppervlakte van de Wondelgem-site op 47.132 m².

Deze expansie stelt Laroy Group in staat om punctueel en betrouwbaar te leveren aan haar klanten wereldwijd. En dat is nog niet alles! In de tweede helft van 2023 wordt een nieuw Warehouse Management Systeem in gebruik genomen en wordt het managementteam versterkt met Sales Director Thomas Van Nielandt. Thomas was tot voor kort actief bij het Nederlandse Beaphar en komt nu bij Laroy Group aan boord. Er beweegt dus heel wat in Gent!

Naar duurzaamheid in de kern

Naast de ambitieuze groeiplannen is Laroy Group ook intensief bezig met het integreren van duurzaamheid in de kern van haar bedrijfsvoering. Duurzaamheid ondersteunt niet alleen de huidige groei, maar biedt ook een stevig fundament voor de toekomst. Sinds vorig jaar heeft het bedrijf een actieve duurzaamheidswerkgroep, die bestaat uit collega's van verschillende afdelingen die gepassioneerd zijn over het onderwerp. De groep komt regelmatig samen om te werken aan het actieplan. De groep heeft 23 actiepunten waaraan wordt gewerkt, daarbij fungeren de Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties als leidraad. Deze wereldwijde doelen richten zich op het aanpakken van de grootste vraagstukken van onze tijd.

Die inspanningen op het gebied van duurzaamheid leveren niet alleen voordelen op voor mens, planeet en bedrijf, maar ook nog iets anders. In 2023 is Laroy Group bekroond met het 'VOKA Charter Duurzaam Ondernemen' voor haar prestaties op het gebied van duurzaamheid. Dit certificaat werd toegekend door een team van onafhankelijke duurzaamheidsdeskundigen, die de vooruitgang van Laroy Group positief evalueerden, waarbij alle 23 punten van het plan werden onderschreven.

D&D Home - I ♥ Happy Cats

Bij Laroy beseffen ze echter maar al te goed dat een efficiënt magazijn en geoptimaliseerde processen niet volstaan zonder producten met toegevoegde waarde. Naast de constante stroom aan nieuwe releases die het bedrijf maandelijks lanceert, introduceren ze daarom in het laatste kwartaal van 2023 een alomvattend 'added value totaalconcept' voor kattenliefhebbers: D&D Home - I ♥ Happy Cats. Deze nieuwe collectie, ontstaan uit de samenwerking tussen D&D HOME, het designmerk van de groep, en kattengedragstherapeute Anneleen Bru, omvat

een assortiment van zo'n 70 artikelen. Ze komt voort uit een langgekoesterde wens om te innoveren en te verrassen met het natuurlijke gedrag en welzijn van katten als thema. De reeks wordt bovendien ondersteund met een uitgebreide selectie aan POS-materialen, een viertalige website en consumentgerichte 'explainer video's' voor elk artikel.

Anneleen Bru, de kattengedragstherapeute achter I ♥ Happy Cats, schreef meerdere boeken voor kattenliefhebbers, die in meerdere talen zijn vertaald. Het D&D HOME-designteam, gevestigd in Mierlo bij Eindhoven, heeft de input van Anneleen gecombineerd met de eigen creativiteit, kennis van actuele interieurtrends en productie-expertise. Dit resulteerde in een innovatief assortiment voor zowel katten als hun eigenaren, rekening houdend met de behoeften en gedragingen van katten in hun huiselijke omgeving. Het gamma is getest en goedgekeurd door Anneleen Bru en haar vele Birmanen. De preview op de vakbeurs Zoomark in Bologna (Italië) afgelopen mei trok direct veel internationale belangstelling. Omdat de kattenmarkt in vergelijking met die voor honden nog relatief 'onderbediend' is, heeft een dergelijke grootschalige stap binnen de sterk groeiende markt van kattenartikelen het potentieel om de sector te versterken. Of om de woorden van Anneleen te gebruiken: "A happy cat leaves pawprints on your heart."



Laroy Group
Industrieweg 98-100, 9032 Wondelgem
Tel.: +32(0)92581300
info@laroygroup.com - www.laroygroup.com



12 vuistregels om een optimale klantenbeleving te creëren

Het verbeteren van de klantenbeleving in een dierspeciaalzaak en tuincentrum is essentieel om klantenloyaliteit te optimaliseren, de tevredenheid van het cliënteel te bevorderen en mond-tot-mondreclame te genereren. Hieronder zetten we 12 basisprincipes op een rij, die zeker zullen helpen om de klantenbeleving in jouw dierspeciaalzaak of tuincentrum te verhogen.

1. Klantgericht personeel

Zorg ervoor dat de medewerkers het cliënteel altijd vriendelijk en behulpzaam bedienen. Ook wanneer de klant een probleem heeft of hij/zij niet tevreden over een bepaald(e) product/dienst, is het een must om op een klantvriendelijke manier steeds een oplossing te zoeken. Uiteraard zijn er grenzen aan de regel 'Klant is koning', maar vermijd conflictsituaties want die brengen geen zoden aan de dijk. Een klant verliezen hoeft trouwens geen ramp te zijn: in de plaats komt ongetwijfeld een consument die meer enthousiast is over jouw zaak.

2. Productkennis

Zorg ervoor dat jouw team diepgaande kennis heeft over het productassortiment dat je aanbiedt. De medewerkers moeten klanten kunnen helpen bij het vinden van de juiste petcare- en tuingerelateerde producten. Het is noodzakelijk dat ze het cliënteel grondig kunnen adviseren, vragen kunnen beantwoorden en oplossingen voor problemen kunnen bieden.

3. Persoonlijke interactie

Stimuleer je medewerkers om een vertrouwensband met klanten op te bouwen. Zorg ervoor dat het cliënteel zich geen nummer volgt, maar een gewaardeerde klant. Klanten zullen het bijvoorbeeld fijn vinden dat je hun naam en die van hun huisdier(en) van buiten kent. Onthoud tevens belangrijke informatie over hun voorkeuren en behoeften.

4. Klantenservice

Zorg voor een uitstekende dienstverlening, inclusief een gemakkelijk retourbeleid, snelle klachtenafhandeling en vriendelijke benadering van klantenproblemen.

5. Sfeer en inrichting

Creëer een aantrekkelijke en uitnodigende winkelomgeving. Zorg voor propere en goed georganiseerde schappen. Een aantrekkelijke etalage zal een consument die de zaak nog niet kent ongetwijfeld doen binnenstappen. Inspiratiehoeken zijn zeker een meerwaarde.

6. Evenementen en workshops

Organiseer regelmatig evenementen en workshops. Denk hierbij bijvoorbeeld aan lezingen, workshops, late night-shopping, hondenwandelingen of andere activiteiten die de klanten gezamenlijk kunnen uitvoeren. Dergelijke initiatieven hebben niet enkel een educatieve waarde, maar zijn tevens een ideale manier om nieuwe klanten aan te trekken, het cliënteel met nieuwe/andere productcategorieën te leren kennismaken en de consument nog meer aan jouw zaak te verankeren. Bovendien wordt de interactie tussen klanten gestimuleerd. Mensen vinden het fijn om hun tuin- of dierervaringen met anderen te delen.

7. Loyaliteitsprogramma's

Klanten worden graag beloond omdat ze trouw zijn aan jouw dierspeciaalzaak of tuincentrum. Dit kan in de vorm van kortingen, gratis producten of andere voordelen. Opteer trouwens voor een digitale getrouwheidskaart: geen gedoe meer met kaarten die niet worden teruggevonden of bij een winkelbezoek vergeten zijn.

8. Online-aanwezigheid

We leven tegenwoordig in een digitale maatschappij. De klant bereidt een winkelbezoek meer dan ooit online voor. Zorg voor dus voor een gebruiksvriendelijke website (let erop dat deze ook goed leesbaar is op een smartphone) en actieve sociale media-accounts. Dit stelt klanten in staat om informatie te vinden, producten online te bestellen en met jouw zaak te communiceren.

9. Laat huisdieren zich welkom voelen

Dierspeciaalzaken en tuincentra met een huisdierenafdeling zijn het aan zichzelf verplicht om huisdiervriendelijk te zijn. Bied waterkommen, snacks of zelfs een kleine speelruimte aan voor huisdieren, die met hun eigenaars komen winkelen.

10. Feedback verzamelen

Moedig klanten aan om hun ervaringen in jouw winkel te delen. Luister naar hun suggesties en gebruik deze om de service en het aanbod te verbeteren.

11. Opleiding van medewerkers

Advies verstrekken is voor een tuincentrum en een dierspeciaalzaak essentieel. Op die manier differentieer je je immers van andere verkoopkanalen. Investeer dus in de continue opleiding voor de medewerkers, zodat ze op de hoogte blijven van de nieuwste trends en ontwikkelingen in de branche.

12. Duurzaamheid en ecologie

Steeds meer klanten hechten belang aan sustainability en milieuvriendelijke producten. Neem dergelijke referenties zeker op in het aanbod. Communiceer ook over de inspanningen die je levert op het vlak van deze twee thema's.

Conclusie

Het bevorderen van de klantenbeleving vereist aandacht voor detail, betrokkenheid van je medewerkers, flexibiliteit om in te spelen op veranderende consumentenbehoeftes en goesting om te streven naar verbetering. Wie erin slaagt om de klant een optimale winkelervaring aan te bieden, zal dit ongetwijfeld ook merken aan de omzetcijfers.

Nuttige adressen

AANKOOPVERENIGING



ATD NV – HORTA TUIN EN DIER

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

AQUARIUM SIERVISSEN



RUINEMANS GROUP BV

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



ZOLUX

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

DIERVOEDING, SNACKS EN ACCESSOIRES



KINLYS GROUP

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



GROUP DEPRE PETFOOD

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

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



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

GROOTHANDEL



ASP INTERNATIONAL

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



BEEZTEES

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



FERPLAST BENELUX BV

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



FLAMINGO PET PRODUCTS NV

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



GEBR. DE BOON BV

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



GRIZO

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



LAROY GROUP

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

malanico.

MALANICO

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



SMULDERS WHOLESALE

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



TRIXIE

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



VAN DER MEER DIERTOTAALGROOTHANDEL

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

LEVENDE DIEREN



DIERENGROOTHANDEL OVERBEEK

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



PASSION FOR ANIMALS

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

HOND + KAT SNACKS EN VOEDING



DIERVOEDING TAK

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



FARM FOOD HONDENVOEDING

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



HUPPLE

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



JOHNSON PETFOODS

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



RENSKE NATURAL PETFOOD BV

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



TRUDO'S PET PRODUCTS

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



ZOLUX

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

HOND + KAT ACCESSOIRES



PETSOLUTIONS NV

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



ZOLUX

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



MODERNA PRODUCTS

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

HOND + KAT VERZORGINGS- PRODUCTEN



BIOGANCE

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



BEAPHAR

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



LABORATOIRES FRANCODEX

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

KNAAGDIEREN SNACKS EN VOEDING



ESVE

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



ZOLUX

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

TERRARIUM ALGEMEEN



ZOO MED EUROPE

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

VOEDINGS- SUPPLEMENTEN



MANNAVITA

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



LABORATOIRES FRANCODEX

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

VOGELS SNACKS EN VOEDING



ESVE

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



GRIZO

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



KINLYS GROUP

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



ZOLUX

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



KWALITATIEVE GRASZADEN VOOR EEN PERFECT RESULTAAT



Gecoate graszaden van
professionele kwaliteit



Mengsels voor een efficiënt
herstel van beschadigde gazons



Graszaad voor een heel
snel zichtbaar resultaat