



**ZOOMARK**

Hall 29 / E19-F14

# wow<sup>®</sup> -Dog-



**Distributie S4PETS**  
[info@s4pets.com](mailto:info@s4pets.com) | [www.s4pets.com](http://www.s4pets.com)

PetCo GmbH | [@ wow.pet](https://www.instagram.com/wow.pet) | [hello@wow.pet](mailto:hello@wow.pet) | [www.wow.pet](http://www.wow.pet)

# wow<sup>®</sup> -Cat-



Distributie S4PETS  
[info@s4pets.com](mailto:info@s4pets.com) | [www.s4pets.com](http://www.s4pets.com)

PetCo GmbH | [@ wow.pet](https://www.instagram.com/wow.pet) | [hello@wow.pet](mailto:hello@wow.pet) | [www.wow.pet](http://www.wow.pet)



# PET & GARDEN PRO



nr 148 Maart 2025

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



**Sector zet steeds meer in op  
duurzame producten voor kippen**

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

V.U.: Invent Media

Afgiftekantoor P409055 Gent X

FOR HEALTHY ANIMALS  
**katoos**  
AND HAPPY OWNERS

**NIEUW!**



## ONS ASSORTIMENT VOOR HONDEN EN KATTEN



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

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

Benieuwd naar onze nieuwe voeding? Bestel snel via [bestellingen@katoos.be](mailto:bestellingen@katoos.be) en profiteer van onze lanceringskorting.

[www.katoos.be](http://www.katoos.be)



# Met passie het verschil maken

Al meer dan 17 jaar heb ik het voorrecht om te schrijven over de prachtige wereld van dierenspecialzaken en tuincentra. Na al die jaren verwondert de enorme passie die in beide branches leeft me nog altijd. Het is een diepgewortelde liefde voor het vak die verder gaat dan de pure commerciële belangen. Telkens wanneer ik een dierenspecialzaak of tuincentrum bezoek, een interview afneem bij leveranciers of met professionals op een beursvloer spreek, valt het me op met hoeveel vuur en toewijding er over (de verzorging van) planten en huisdieren wordt verteld. Die passie vormt ook de drijvende kracht achter de innovatie, de creativiteit en de klantgerichtheid binnen de petcare- en gardenretailmarkt. Deze passie manifesteert zich ook in de toewijding waarmee fabrikanten, leveranciers en winkeliers elke dag het beste van zichzelf geven voor hun klanten. Niets is hen te veel in hun zoektocht naar oplossingen voor de problemen van de klant/winkelier. Er wordt niet op een inspanning gekeken om kennis te delen en advies te geven, zelfs in deze tijd van personeelstekort. Die kenmerkende passie zal er ongetwijfeld ook voor zorgen dat 2025 een mooi en succesvol jaar wordt, ondanks de onzekere economische situatie.



Stijn Eeckloo,  
Hoofdredacteur Pet & Garden Pro

- 5 Inhoudspagina

---

- 6 Inside News

---

- 10 What's New

---

- 15 Vooruitblik naar Zoomark 2025

---

- 18 Kort beursnieuws over Dibevo, IPM ESSEN, spoga+gafa en Interzoo

---

- 21 Premiumisering bij natvoeding voor katten

---

- 27 Accessoires voor sportieve honden

---

- 31 Toegenomen focus op duurzaamheid in productaanbod voor kippen

---

- 35 Op bezoek bij... AVEVE Waregem

---

- 40 Welke contentstrategie volgen op sociale media?

---

- 41 Nuttige adressen

## Publireportages

- 25  LABORATOIRE FRÈRE

---

- 26  EURO PREMIUM<sup>®</sup>  
DOG FOOD *the joy of good food*

## Colofon

Cover: Doc. Beeztees ■ Onafhankelijk vakblad voor de pet- en tuinsector in België. Verschijnt vier keer per jaar in een oplage van 5.500 exemplaren. **Pet & Garden Pro is een uitgave van Invent Media BVBA**, Doorniksesteenweg 216, 8500 Kortrijk - Tel.: +32(0)56 245941 ■ E-mail: [magazines@inventmedia.be](mailto:magazines@inventmedia.be) ■

**Redactie en fotografie:** Stijn Eeckloo ■ E-mail: [redactie@inventmedia.be](mailto:redactie@inventmedia.be) ■

**Reclameregie en abonnementen:** Evelien Desmyttere, Virginie Deneckere ■ Tel.: +32(0)56 245941 ■  
E-mail: [magazines@inventmedia.be](mailto: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.

## Maxi Zoo breidt Belgisch netwerk verder uit

Maxi Zoo, dat deel uitmaakt van de Fressnapf-groep, de Europese marktleider in de huisdierensector, opende recent 4 nieuwe winkels in ons land, namelijk in Diest, Jambes (Namen), Marche-en-Famenne en Molenbeek. Hiermee nadert de retailer de kaap van 70 vestigingen in ons land. De nieuwe Maxi Zoo-vestigingen bieden bovenop het gebruikelijke aanbod ook speciale belevingsmodules en een Meat Corner. Bovendien is er in Jambes ook een Maxi Zoo Salon terug te vinden: in dit trimsalon kunnen baasjes terecht om hun viervoeters te laten wassen en trimmen door professionals. De Maxi Zoo-winkels staan bekend om hun uitgebreid aanbod voor honden, katten, knaagdieren, konijnen, vissen en vogels. Dierenliefhebbers vinden er meer dan 8.000 producten voor hun huisdier.



## Eerste complete hondenvoeding met FeedKind Pet-proteïne op de markt gebracht

Calysta en Marsapet hebben een primeur in de diervoederindustrie gelanceerd, namelijk MicroBell. Het betreft de allereerste complete hondenvoeding die de FeedKind Pet-proteïne bevat, die ontwikkeld werd door Calysta. Laatstgenoemde proteïne is een gekweekt eiwit dat wordt geproduceerd via een natuurlijk fermentatieproces, zonder gebruik te maken van landbouwgrond of dierlijke ingrediënten. Dit maakt het een duurzame en milieuvriendelijke optie voor huisdiereigenaren, die de impact op het milieu willen reduceren.

De graan- en glutenvrije voeding MicroBell van Marsapet is samengesteld uit een uitgebalanceerde mix van zoete aardappelen, erwten, FeedKind-proteïne en aardappelen, waardoor het een



complete en voedzame maaltijd vormt voor honden van alle rassen en leeftijden. Het voer bevat alle essentiële aminozuren die honden nodig hebben om gezond en actief te blijven. De lancering van MicroBell markeert een belangrijke mijlpaal voor zowel Calysta als Marsapet. FeedKind Pet-proteïne is al goedgekeurd voor verkoop in o.a. de EU, het VK en Canada. Calysta verwacht later dit jaar de Amerikaanse GRAS-status te behalen.

## BTV moet op zoek naar een nieuwe directeur

Ruim 5 jaar nadat Dirk Ballekens aan de slag ging als directeur bij de Belgische Tuincentra Vereniging (BTV), heeft hij besloten om de vereniging te verlaten. Dirk Ballekens combineerde zijn functie bij BTV met diverse zelfstandige activiteiten en die bundeling bleek complex en zwaar. Daarom koos hij er nu voor om zich puur op zijn zelfstandige activiteiten te focussen. De Raad van Bestuur van BTV nam kennis van deze beslissing en is ondertussen op zoek naar een nieuwe directeur. Er lopen al gesprekken met mogelijke opvolgers. Tot de opvolger aangeduid en ingewerkt is, zal Dirk Ballekens de continuïteit van de vereniging verzekeren.

Daarnaast kan BTV blijven rekenen op de inzet van administratief medewerkster Petra Van Butsele.

Dit jaar staan er opnieuw tal van interessante activiteiten op de planning bij BTV, zoals de reis naar Parijs in juni, de zomerbarbecue,...

Het team van Pet&Garden Pro wenst Dirk Ballekens te bedanken voor de fijne samenwerking en wenst hem veel succes in zijn verdere loopbaan.



Dirk Ballekens

## Jest and Pets wordt Poils & Plumes Sint-Katelijne-Waver

Dierenspecialzaak Jest and Pets uit Bonheiden, gerund door Jessica Scheurwegs en Stephan Ekelmans, is recent verhuisd naar de Mechelsesteenweg in Sint-Katelijne-Waver. Bovendien stappen de uitbaters in het franchiseconcept van Poils & Plumes en worden zo één van de eerste winkels in Vlaanderen van deze keten van dierenspecialzaken die tot voor kort hoofdzakelijk in Wallonië actief was. Oorspronkelijk was het de bedoeling van Jessica Scheurwegs en Stephan Ekelmans om hun bestaande pand in Bonheiden over te kopen en te moderniseren, maar ze botsten op enkele bouwovertradingen. Hierdoor gingen ze op zoek naar een nieuwe locatie, die ze vonden in Bonheiden. Daar werd een voormalige zetelwinkel omgebouwd tot een ruime dierenspecialzaak van 1.000 m<sup>2</sup>. Bij Poils & Plumes Sint-Katelijne-Waver ligt de focus op het uitgebreide assortiment voor honden, met onder meer voeding, accessoires en speelgoed. Daarnaast is er ook een dogwash in de zaak aanwezig. Maar baasjes van andere huisdieren, zoals katten, knaagdieren, vogels en vissen vinden in de nieuwe dierenspecialzaak ook hun gading.





# side news

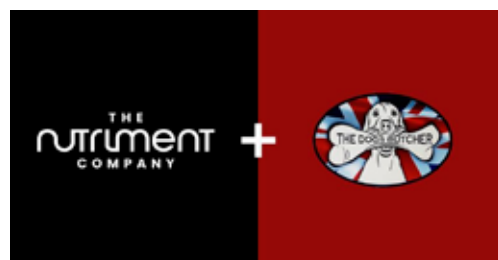
## FEDIAF publiceert geüpdate versie van PEFCR voor petfood

De Europese Commissie heeft de geactualiseerde PEFCR (Product Environmental Footprint Category Rules) voor diervoeding goedgekeurd, een belangrijke stap voor de petfoodindustrie. Deze goedkeuring betekent dat er nu een uniforme en gestandaardiseerde methode is om de milieupact van petfoodproducten te meten, waardoor bedrijven en consumenten beter inzicht krijgen in de ecologische voetafdruk van deze producten. De PEFCR, gebaseerd op de Life Cycle Assessment (LCA) methodologie, omvat 16 impactcategorieën, van klimaatverandering tot effecten op de menselijke gezondheid. Deze update bevordert transparantie, vergelijkbaarheid en duurzaamheid binnen de sector, waardoor bedrijven hun milieuprestaties kunnen verbeteren en consumenten weloverwogen keuzes kunnen maken. FEDIAF, de Europese federatie van de petfoodindustrie, heeft een cruciale rol gespeeld in dit proces, waarmee de inzet voor duurzaamheid in de sector wordt benadrukt. De volledige PEFCR kan bekeken worden via de website van FEDIAF kan.



## The Nutriment Company start 2025 met 3 acquisities

The Nutriment Company is het jaar met een knal begonnen. De Zweedse onderneming, gespecialiseerd in natuurlijke premiumvoeding, -snacks en -supplementen voor voornamelijk honden, nam in de eerste maanden van 2025 maar liefst 3 ondernemingen over. Een eerste bedrijf dat recent in handen kwam van The Nutriment Company is The Dog's Butcher uit het Verenigd Koninkrijk. Het voert een uitgebreid gamma verse voeding en kauwbotten voor honden. Alle ingrediënten worden met de hand geselecteerd en zijn afkomstig van lokale leveranciers uit Devon, Cornwall en Zuidwest-Engeland. Daarnaast voegde The Nutriment Company ook het Britse Your Pet Nutrition toe aan zijn portfolio. Deze onderneming is expert op het vlak van voedingsupplementen. Deze zijn vervaardigd met 100% natuurlijke, pure ingrediënten. Midden februari jl. volgde dan de overname van de Spaanse firma Puomenu, die een sterke reputatie kent op het vlak van zacht gegaard vers vlees, snacks, kauwproducten en supplementen voor honden en katten.



Naast deze 3 recente acquisities omvat de portefeuille van The Nutriment Company de merken AniForte, Barfgold, Carnibest, Dibo, Energieque, haustierkost.de, Leo & Wolf, Natural Instinct, Nova Dog Chews, Natural Treats, Nutriment, Petman, Rauch! en Totally Natural Pet Products.

## Ontdek de winnaars van de Florall Awards voorjaar 2025

Tijdens deze editie beoordeelde een vakjury 9 nieuwe cultivars en 2 verkoop- of marketingconcepten. Bij de nieuwe variëteiten werden onder meer klimaat- en toekomstbestendigheid, het uitzonderlijk karakter, de meerwaarde binnen het bestaande assortiment, de visuele aantrekkelijkheid en de totaalindruk beoordeeld. Het goud werd uitgereikt aan Lavandula intermedia 'Sensational', een inzending vanuit de Nederlandse vakbeurs GrootGroenPlus, waar Florall mee samenwerkt. Het zilver was weggelegd voor Hydrangea serrata 'Magic Pillow' en Erica x darleyensis 'Torero' kaapte het brons.

Bij de nieuwe concepten werd Siergrassen Vermeersch tot winnaar uitgeroepen, met een mixed tray van Libertia ixioïdes, een vaste plant met een grasachtig voorkomen en opvallende kleuren. Het zilver werd toegekend aan One Boo, een concept dat aan de consument in één oogopslag duidelijk maakt dat de Fargesia een niet-woekerende bamboe is.

De publieksprijs, waarbij de bezoekers bepaalden welke nieuwe variëteit het meest kon bekoren, ging naar Agapanthus campanulatus 'Blue Curaçao'.





## Natvoer

Schaal - 150 g



Junior 2-12 maanden

Senior 10 +



Multipack Adult  
(11 x 150 g)

Kan - 400 g, 800 g



Junior 2-12 maanden

Senior 10 +

Kan - 400 g



Enkele proteïne

Vegan

## Droogvoer

Mini-brokjes 8 mm: Zak - 1 kg | Brokjes 12 mm: Zak - 6 kg, 12 kg



Junior 2-12 maanden

Senior 10 +

## Bio Leverpaté

80 g

Weergave (12 x 80 g)



## Superfood Soft Snacks

Soft Cube - 150 g

Soft Bar - 150 g



## Natural Dentals

180 g

275 g

Weergave (9 x 180 g | 8 x 275 g)



Small & Midi

Maxi

## Natural Chews

120 - 350 g



## Meat Bars

40 g

Weergave (25 x 40 g)



### Headquarter:

PetCo GmbH  
Hasnerstraße 123  
1160 Wenen, Oostenrijk  
+43 1 795 10  
hello@wow.pet  
www.wow.pet

### Distributie Nederland & België

Supplies 4 Pets (S4PETS)  
3040 Huldenberg, België  
info@s4pets.com | www.s4pets.com

Volg ons [www.wow.pet](http://www.wow.pet) | [wow.pet.de](https://www.facebook.com/wow.pet) | [wow.pet](https://www.instagram.com/wow.pet)





## Tijssen Goed Voor Dieren en Jaap Koopman Diervoeding bundelen de krachten

Met een gedeelde visie op kwaliteit en innovatie brengen Tijssen Goed Voor Dieren en Jaap Koopman Diervoeding hun expertise samen. Hun doel is helder: klanten voorzien van een breder assortiment, een betere service en innovatieve oplossingen. Voor klanten van beide bedrijven verandert er weinig, behalve dat zij kunnen profiteren van de voordelen van deze samenwerking. De vertrouwde producten van Jaap Koopman Diervoeding blijven beschikbaar, aangevuld met het uitgebreide assortiment van Tijssen Goed Voor Dieren. Daarnaast wordt

er geïnvesteerd in het verbeteren van productieprocessen en het verhogen van de beschikbaarheid van de producten. Jaap Koopman Diervoeding heeft een lange traditie van hoogwaardige diervoeders en betrouwbare service. Door samen te gaan met Tijssen Goed Voor Dieren, dat sinds 1858 bekend staat om zijn innovatie en betrokkenheid, worden deze kernwaarden versterkt en vastgelegd voor de toekomst.



## Versele-Laga versterkt wereldwijd marktleiderschap in vogelvoeding met overname Psittacus

Versele-Laga, de Belgische specialist in premium voedings- en verzorgingsproducten voor huisdieren, kondigt met trots aan dat Psittacus Catalonia SL, een Spaanse expert in vogelvoeding, deel zal uitmaken van de groep. Deze strategische samenwerking van beide familiebedrijven versterkt de gezamenlijke positie als wereldleider in voeding voor gezelschaps- en siervogels. Beide bedrijven delen een passie voor innovatie en wetenschappelijk onderzoek naar de

natuurlijke voedingsbehoeften van vogels in alle levensfasen. Ze werken intensief samen met dierenartsen en nutritionisten om hoogwaardige, op maat gemaakte voedingsproducten te ontwikkelen die het welzijn van vogels wereldwijd ondersteunen. De overname markeert een belangrijke mijlpaal voor beide bedrijven, die gedreven worden door een gedeelde passie voor vogels.

Psittacus blijft opereren als een onafhankelijke dochteronderneming, met Teresa Masuet aan het roer als General Manager. Xavier Viader zal toetreden tot de Versele-Laga Bird Nutrition Expert Group en Elia Viader blijft verantwoordelijk voor Sales & Marketing. Psittacus behoudt de focus op hoogwaardige vogelvoeding, terwijl het bedrijf toegang krijgt tot de wereldwijde infrastructuur en marktexpertise van Versele-Laga.

## Onze vernieuwde website al ontdekt?

Eind januari lanceerde Pet & Garden Pro een nieuwe website, waarmee het zijn positie als hét Benelux-informatieplatform voor de petcare- en tuinretailsector versterkt. De site kreeg een complete make-over, wat resulteerde in een nieuwe én gebruiksvriendelijke look & feel. Het strakke, intuïtieve ontwerp stelt bezoekers in staat om moeiteloos door de site te navigeren, waardoor ze sneller en gemakkelijker de meest recente nieuwsberichten, marktanalyses en productinnovaties kunnen lezen. Daarnaast werden diverse nieuwe functionaliteiten geïntegreerd. Een belangrijke toevoeging is het uitgebreid bedrijvenregister, dat de partners van Pet & Garden Pro toelaat hun onderneming en producten op een professionele manier te presenteren via een gedetailleerd bedrijfsprofiel. Op hun persoonlijke pagina kunnen ze foto's, video's en PDF-bestanden uploaden, waarmee ze niet alleen hun bedrijf maar ook hun nieuwste innovaties onder de aandacht brengen. Daarnaast omvat de website nu ook een jobportaal dat het zowel voor bedrijven als verkooppunten eenvoudiger maakt om kwalitatieve medewerkers aan te trekken.

Met de vernieuwde website en de nieuwe functionaliteiten wil Pet & Garden Pro een echte community voor de petcare- en tuinbranche creëren, waarbij informatie, advies en netwerken centraal staan. **Neem dus zeker binnenkort een kijkje op [www.petandgardenpro.be](http://www.petandgardenpro.be) en ontdek zelf de voordelen van de vernieuwde website.**





## Gebr. de Boon: Luxueuze krabtonnen

Deze collectie stijlvolle en praktische luxekrabtonnen biedt alles wat een kat nodig heeft: een stevige krabgelegenheid, meerdere knusse slaapplekken en een speels element voor extra vermaak. Het multifunctioneel ontwerp is ideaal om te krabben, te slapen en te spelen. De erg commercieel geprijsde luxekrabtonnen zijn bekleed met stevig sisal en zacht pluche voor ultiem comfort. Ze zijn verkrijgbaar in trendy kleuren, namelijk zwart/grijs, desert en grijs/grijs, waardoor ze naadloos passen in elk interieur. Er is keuze uit 2 formaten: met 3 comfortabele slaapplekken (66x38x38 cm) of met maar liefst 4 slaapplekken (95x38x38 cm). Elk model beschikt over een bovenste ligplaats met een ultrazachte pluche rand, waar de kat heerlijk kan relaxen. De openingen aan de zijkant bieden extra privacy. Daarnaast is één van de slaapplekken voorzien van een speels balletje aan een elastiek, zodat de kat zich nooit hoeft te vervelen. Deze luxekrabton is een duurzaam en elegant meubelstuk dat de kat gegarandeerd zal waarderen.



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



## HobbyFirst: Interessante legkippen box

De handige legkippen box omvat 4 producten die essentieel zijn voor elke consument, die kippen heeft en graag veel kwalitatieve en lekkere eieren bekommt:

- een 4 kg-verpakking van HobbyFirst Farm 3 Korrel (een hoogwaardige korrel op basis van mais, verrijkt met vitamines, mineralen en oliën)
- een 4 kg-verpakking van HobbyFirst Grani 3 Mengeling Korrel (een kwalitatieve graanmengeling met toegevoegde korrel, die zorgt voor voldoende eiwit voor de kip)
- een HobbyFirst Farm Piksteen
- HobbyFirst Farm Egg Control (supplementen in vloeibare vorm, die zorgen voor een goede leg van gezonde eieren)

Bovendien bevat elke box een gratis duurzame bewaardoos voor 12 eieren. Om de verkoop van de legkippen box op de winkelvloer te ondersteunen, pakt HobbyFirst uit met een mooie totem. De legkippen box is te bestellen per minimum 10 stuks. De uitlevering is voorzien van 1 april tot met 30 april 2025 of tot zolang de voorraad strekt.



HobbyFirst  
order@natural-granen.com  
www.hobbyfirst.com

## ASP: M-Pets Smarto automatische kattenbak

De M-Pets Smarto automatische kattenbak is een innovatieve oplossing voor katteneigenaars op zoek naar gemak en hygiëne. Dankzij de zelfreinigende functie



zorgt de kattenbak ervoor dat de eigenaar zich geen zorgen hoeft te maken over de dagelijkse schoonmaak. Door de ingebouwde luchtverfrisser worden ongewenste geuren geneutraliseerd en blijft het huis fris

ruiken. Het minimalistische ontwerp van de Smarto past binnen elk interieur en biedt katten een ruime, comfortabele omgeving. Bovendien kunnen de kattenbakgewoontes op afstand gemonitord worden dankzij de Smart Life-app. Verkrijgbaar zowel met als zonder wifi.



**PetCo:**  
**WOW snack**  
WOW CAT introduceert Soft Sticks, gemaakt zonder glycerine en toegevoegde suiker. De zachte traktaties zijn

verkrijgbaar in de smaken: 'Kip', 'Rundvlees' en 'Met Zalm'. Ze worden in Oostenrijk luchtgedroogd geproduceerd. Daarnaast pakt WOW DOG uit met Meat Bar: een gezonde high-proteïnsnack voor honden. Deze is beschikbaar in de varianten 'Rundvlees', 'Kip' en 'Hert & Lam'. De Meat Bar voorziet honden van 85% vlees en hoogwaardige proteïnen en dat in een praktisch te go-verpakking. Beide innovaties bevatten geen suiker, granen of kunstmatige kleur- en smaakstoffen.

## BSI: OMNI INSECT Moestuïn

Het betreft een snelwerkend insecticide tegen vretende en zuigende insecten in de moestuin. Het product heeft zowel contact-



# at's New

Producten in de kijker



## Beduco: EURO PREMIUM complete natvoeding voor honden

EURO PREMIUM ontwikkelde een nieuw assortiment van 7 unieke recepturen van complete natvoeding voor honden. Ze zijn duurzaam verpakt in porties van 400 gram en bieden een combinatie van hoogwaardige ingrediënten zoals vers vlees, groenten, fruit en kruiden. Het resultaat is een graanvrije paté zonder kunstmatige toevoegingen, gemaakt van vlees dat goedgekeurd is voor menselijke consumptie, wat de hoge kwaliteit en veiligheid van het product onderstreept. Een ware smaaksensatie. De innovatieve combinatie van smaken en texturen zorgt niet alleen voor een feest in de voederkom, maar biedt ook een gevarieerd aanbod van dierlijke eiwitten die de gezondheid van de hond bevorderen. Deze hoogwaardige patés verrijken het dagelijkse menu van honden en zorgen voor een gevarieerde, gezonde voeding.

## Ecopots: Nieuwigheden voor 2025

Ecopots blijft hét merk dat tijdloos design, duurzaamheid en functionaliteit perfect combineert. Dit vormt sinds de start de kern en blijft ook in de toekomst onveranderd. Nieuw voor 2025 is de extra geschuurde binnenrand, die niet alleen de look & feel versterkt, maar ook suggestief aangeeft tot welke hoogte de pot gevuld moet worden. Daarnaast zijn alle modellen voorzien van een nieuw label aan de binnenkant, waarop de belangrijkste productinformatie direct zichtbaar is. De QR-code op de achterkant van het label leidt naar handige gebruikerstips. Van het populaire potmodel Stockholm introduceert Ecopots een nieuwe variant met een diameter van 40 cm, ideaal voor kamerplanten. Stockholm combineert stevigheid met een verrassend lichtgewicht ontwerp, wat hem zowel praktisch als stijlvol maakt. Krasjes of vlekken zijn eenvoudig te verwijderen zijn met het nieuwe, speciale Ecopots-schuursponsje. Dit maakt het onderhoud bijzonder praktisch en verlengt de levensduur van de potten. Bij elke pot biedt Ecopots een bijpassende onderschotel, inclusief modellen met wielen voor extra mobiliteit.



Beduco  
Tel. +32 (0)3 3260710  
info@europremium.com  
www.europremium.com/be



The Pots Company  
support@thepotscompany.eu  
www.ecopots.com



als maagwerking om schadelijke insecten te bestrijden op groenten en aardappelen in de moestuin. Geschikt tegen bladluizen, rupsen, witte vliegen en kevers. OMNI INSECT Moestuin is geschikt voor gebruik in de serre en de buitenteelt.

### Laroy Group: duvoplus Silica

De klontvormende duvoplus Silica is een gebruiksvriendelijke, geurloze en lichte kattenbakvulling gemaakt van silicagel. Bovendien heeft deze variant het voordeel van de klontvorming, waardoor de katteneigenaar alleen de gebruikte vulling



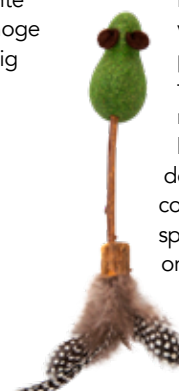
hoeft te verwijderen in plaats van de hele kattenbak te vershonen. Dit vermindert zowel het afval als het verbruik van de kattenbakvulling. De extra fijne en zachte korrels hebben een hoge absorptie en zijn zuinig in gebruik. Duvoplus Silica is stofvrij en heeft een antibacteriële werking. Bovendien neutraliseert het alle onaangename geuren.

### Petsolutions: Jack & Vanilla Herbals

De Herbals-collectie van Jack & Vanilla is speciaal ontworpen om katten te

verwennen met natuurlijke stimulatie en speelplezier. Deze kattenspeeltjes bevatten kattenkruid en matatabi, twee onweerstaanbare ingrediënten die het jacht- en speelinstant van de kat activeren.

De speeltjes zijn verkrijgbaar in verschillende vormen en texturen, perfect om mee te spelen of op te bijten. Dankzij de natuurlijke materialen en subtiele geuren blijven katten er langdurig door geboeid. Met de Herbals-collectie krijgt de kat een leuk speeltje aangeboden, een bron van ontspanning en wat extra beweging.



# CANIS PURUS®

NATURAL DOG FOOD

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



## Canis Purus verdeler worden?

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

🐾 MY DOG IS NOT A PET, MY DOG IS FAMILY 🐾



**Smaakvol en gezond  
variëren en combineren  
met Renske!**

**[www.renske.com](http://www.renske.com)**







### Canis Purus: Premium Collagen Sticks

Deze 100% natuurlijke rundkauwsnacks, vrij van granen en chemische toevoegingen, worden gemaakt uit de lederhuid, een bindweefsellaag

die zich onder de opperhuid van het rund bevindt. De vezels in de lederhuid zijn rijk aan het eiwit collageen, dat de huidlaag een enorme stevigheid bezorgt. Hierdoor hebben de sticks een lange kauwduur. Bovendien heeft collageen een positief effect op de gewrichten en de huid van de hond. De Premium Collagen Sticks. Om deze snacks helemaal onweerstaanbaar te maken, worden ze gecoat met een laagje 100% natuurlijke mergolie en fijngemalen bullenpees. Beschikbaar in 5 varianten.

### BSI: CITO HERBICIDE RTU

Deze innovatie bestrijdt mossen, onkruiden en grassen en is geschikt voor gebruik op opritten en paden en tussen beplanting. Toepassen vóór het zaaien of planten. Deze mos- en onkruidverdelger werkt in op ontwikkelde planten en wordt geabsorbeerd door de bladeren en groene stengels van onkruid en grassen. Overwaaien en contact met bladeren, takken en onverhoude bast van te behouden planten vermijden. Het product werkt niet wanneer het wordt toegepast op de grond en verhindert de kieming van zaden niet: het is dus niet zinvol om het preventief toe te passen op een oppervlak zonder onkruiden. Het ready-to-useproduct werkt op basis van een in de natuur voorkomende werkzame stof. Bevat azijnzuur. Beschikbaar in een verpakking van 5 liter.



### Champion Petfoods: ACANA™ Classics

Champion Petfoods, een wereldspeler in premium diervoeding, introduceert ACANA™ Classics, een vernieuwde lijn voedzame, uitgebalanceerde recepten voor honden. Elk recept heeft vers of rauw vlees, kip of vis als eerste ingrediënt. Daarnaast zijn de recepten verrijkt met voedzame granen, groenten en fruit. Deze premiumhondenvoeding ondersteunt een goede spijsvertering, een sterk immuunsysteem en een glanzende vacht. Met een 2,5% verbeterde verteerbaarheid ten opzichte van de vorige formule, zorgt ACANA™ Classics voor een nog betere



voedingsopname. De vernieuwde ACANA™ Classics-lijn is verkrijgbaar in 3 heerlijke varianten: Red Meat (rood vlees), Prairie Poultry (pluimvee) en Wild Coast (vis).

### Laroy Group: Noir Japandi verzorgingschaar voor honden en katten

De Noir Japandi professionele, ergonomische, rechte trim-schaar voor honden en katten is vervaardigd uit hoogwaardig roestvrij staal. Ze is geschikt voor zowel links- als rechtshandige gebruikers. Voor optimaal comfort is de schaar uitgerust met zachte TPR-ringen en een pinksteun, die samen zorgen voor extra stabiliteit en controle tijdens het trimmen. Dit maakt de schaar niet alleen efficiënt, maar ook veilig in gebruik.



### ASP: Petrebels Natural Stars

De Natural Stars-collectie van Petrebels biedt de perfecte combinatie van duurzaamheid, stijl en functionaliteit. Deze houten krabpalen zijn speciaal ontworpen voor katten die graag klimmen, loungen en spelen, zonder dat ze een storend element in het interieur vormen. Gemaakt van stevig eucalyptushout en afgewerkt met een krasbestendige lak, zijn ze niet alleen robuust, maar ook eenvoudig schoon te maken. Het stevig bevestigde sisaltapijt biedt extra grip en voorkomt slijtage, terwijl de metalen hangmatframes tot 25 kg kunnen dragen: ideaal voor grote katten of een knusse powernap met z'n tweeën.



## Zecta Kennels

Sterk, veilig & flexibel

Geef je hond of puppy de ruimte om veilig te spelen!

Gemaakt van stevig metaal met een epoxy poedercoating. Beschikbaar in vier formaten

Extra stabiliteit? De bevestigingspinnen zorgen daarvoor!

Dankzij de flexibele opstelling pas je de vorm eenvoudig aan.

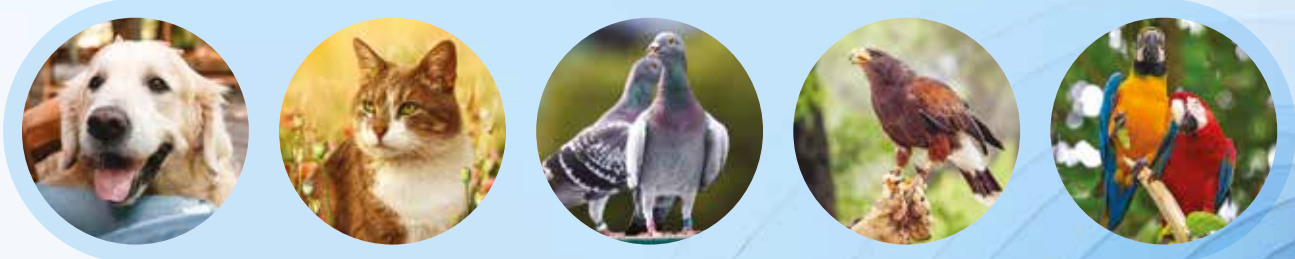
Met beschermende voetjes om je vloer krasvrij te houden.

[www.flamingo.be](http://www.flamingo.be)

We care about pets



**VAN WETENSCHAP  
NAAR ZORG,  
MET LIEFDE  
VOOR PETFOOD**



**INNOVATIE, WETENSCHAP EN KWALITEIT IN  
100% NATUURLIJKE VOEDINGSSUPPLEMENTEN**

**Voor professionele partners en dierenartsen**

**[www.laboratoirefrere.eu](http://www.laboratoirefrere.eu)**

Email: [info@laboratoirefrere.eu](mailto:info@laboratoirefrere.eu)

**BELGIAN QUALITY**

Reg. n° 2.365.729.733 (FAVV)  
Reg. n° 15168521594 (FDA)



**5 — 7 May 2025**

**21<sup>st</sup> international trade show for  
pet food and pet care**

Bologna / Italy

 **ZOOMARK**

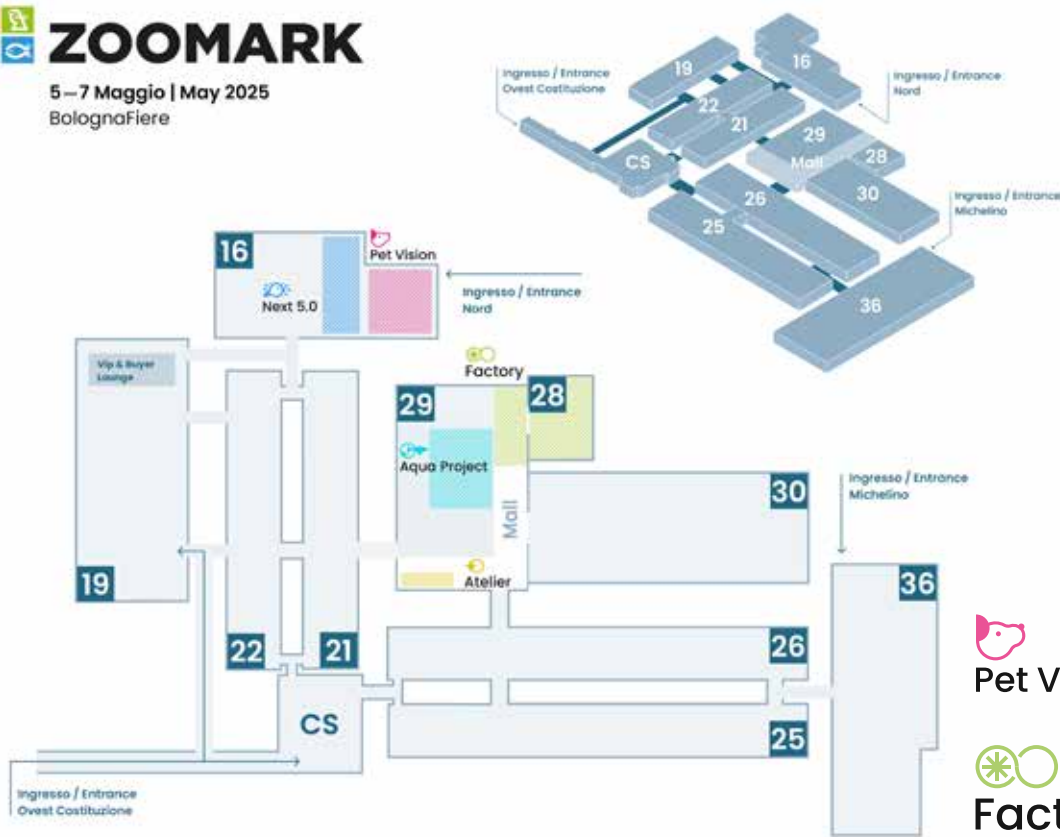


**Hall 29 / Booth #106**



# Zoomark blijft groeien

De vakbeurs Zoomark, die van 5 tot en met 7 mei 2025 in Bologna (Italië) wordt georganiseerd, wordt groter dan ooit. De 21ste editie zal maar liefst 10 hallen en een indrukwekkende 90.000 m<sup>2</sup> beursoppervlakte omvatten. Hiermee speelt organisator BolognaFiere in op de groeiende vraag van zowel toonaangevende spelers, opkomende merken als innovatieve start-ups uit de internationale petcaresector om aan het event deel te nemen.



Next



Atelier



Aqua Project

## Hub van de toekomst

Zoomark 2025 vormt de ideale plek om innovaties te ontdekken en de toekomst van de huisdierenbranche te ervaren, aldus Pascale Sonvico, Show Office & Sales Manager van Zoomark. "Tijdens onze vakbeurs geven we niet alleen zichtbaarheid aan wat vandaag relevant is, maar kijken we ook verder vooruit en bieden we ruimte aan toekomstgerichte thema's binnen onze speciale zones."

Zoomark 2025 pakt ditmaal immers uit met maar liefst 5 speciale themagebieden, die ontwikkeld zijn om nieuwe trends en innovaties in de huisdierenbranche te voorspellen en te stimuleren. Bovendien hebben ze als doel zakelijke groei en samenwerking te bevorderen.

- **Pet Vision:** Traditiegetrouw is deze zone gewijd aan gloednieuwe producten en diensten. Hier ontdekt de bezoeker de nieuwste en beste lanceringen op Zoomark.
- **Aqua Project:** De aquarium- en terrariumsector presenteert de nieuwste generatie aquaria, visvoer en high-tech accessoires.
- **Atelier:** Dit themagebied is gewijd aan premiumproducten op het gebied van huisdierenmode, design, grooming en voeding.
- **Factory:** Deze zone focust op de toeleveringsketen van de huisdierensector. Professionals zien er geavanceerde, duurzame oplossingen die de toekomst van de productie vormgeven, met een focus op milieuvriendelijkheid en efficiëntie.
- **Next 5.0:** Deze ruimte biedt een overzicht van nieuwe start-ups met de nadruk op technologie, innovatie en de nieuwste trends in pettechnologie. Tevens zal Next 5.0 fungeren als

een hub voor netwerking en kennisoverdracht. Zo staan er hier enkele exclusieve events voor exposanten, investeerders en professionals uit de sector op het programma waaronder de uitreiking van de award voor meest innovatieve start-up en een exclusieve masterclass omtrent start-ups door Annamaria Tartaglia, CEO van The Brand Sitter en Executive Director van Angels4Women.

## 3 themagebonden routes

Zoals aangegeven is het beursaanbod op de komende editie van Zoomark groter dan ooit. Om alles overzichtelijk te houden voor de bezoeker en die te helpen met de gewenste exposanten in contact te komen, creëerde de organisatie 3 specifieke routes. Deze leiden de professionals naar hun interessegebieden:





- **Italian Style:** Via deze route ontdekken bezoekers de beste Italiaanse huisdierbenodigdheden. Deze kenmerken zich door hun uitstekend design, superieure kwaliteit en innovatief & creatief karakter.
- **Greenmark:** Op deze route maakt de professional kennis met bedrijven, die duurzaamheid hoog in het vaandel dragen en ecologische oplossingen aanreiken.
- **Tech for Future:** De ideale manier om exposanten te ontmoeten, die voorloper zijn op het vlak van technologische ontwikkeling. De ideale manier om baanbrekende ideeën en innovaties op te merken.

## Interessant randprogramma

Naast het uitgebreide beursaanbod pakt Zoomark ook ditmaal uit met diverse gratis seminars en lezingen, waarbij experts uit de sector de nieuwste innovaties en essentiële inzichten delen zodat professionals op de hoogte blijven van markttrends. Dit

jaar bevat het programma verschillende nieuwe events, waarvan er veel plaatsvinden op de 4 nieuwe podia in hallen 16, 19, 25 en 28 van Zoomark. Zo wordt tijdens de traditionele openingsconferentie op 5 mei het Assalco-Zoomark Rapport gepresenteerd over het Italiaanse huisdierenlandschap. Verder staan er boeiende rondetafelgesprekken en lezingen over opkomende markten en de nieuwste studies over huisdiereigenaren en retailers gepland. Nieuw dit jaar zijn de live grooming-demonstraties door On Hair, een seminarie met belangrijke inzichten over duurzame verpakkingen en internationale innovatie dankzij de Carta e Grafici Association. Tot slot reikt Zoomark opnieuw Pet Awards uit in verschillende categorieën.



-  BolognaFiere in Bologna (Italië).
-  Ma. 5 - woe. 7 mei 2025.  
Ma. - di.: 9u tot 18u, woe.: 9u - 17u.
-  Vakbeurs voor de internationale petcareindustrie.  
Tickets: [www.zoomark.it](http://www.zoomark.it).
-  [www.zoomark.it](http://www.zoomark.it)

### Zoomark

Van 5 t.e.m. 7 mei 2025  
BolognaFiere, Bologna (Italië)  
[www.zoomark.it](http://www.zoomark.it)

### spoga+gafa

Van 24 t.e.m. 26 juni 2025  
KölnMesse, Keulen (Duitsland)  
[www.spogagafa.com](http://www.spogagafa.com)

### DIBEVO-Vakbeurs

Op 28 en 29 september 2025  
Evenementhal Gorinchem, Gorinchem (Nederland)  
[www.dibevovakbeurs.nl](http://www.dibevovakbeurs.nl)

### PATS

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

### ANIDO

Op 25 en 26 januari 2026  
Kortrijk Xpo, Kortrijk  
[www.anido.be](http://www.anido.be)

### DIY, PRO & GARDEN

Op 26 en 27 januari 2026  
Kortrijk Xpo, Kortrijk  
[www.diy-pro-garden.be](http://www.diy-pro-garden.be)

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

# KALENDER



## Moss Off™



## De natuurlijke oplossing tegen mos!

Contacteer ons: T +32 56 77 24 34 . [info@bsi-products.com](mailto:info@bsi-products.com)

[www.bsi-mossoff.be](http://www.bsi-mossoff.be)

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







# WHOLEPREY- VOEDING

## VOOR JOUW BESTE VRIEND



Ingrediëntenvoorbeeld van ORIJEN™ Tundra. Dierlijke eiwitbronnen worden vóór verwerking, in verse vorm afgebeeld. Verhoudingen en hoeveelheden niet representatief voor inhoud van één verpakking of portie. De sneden kunnen variëren. Zie Ingrediëntenlijst.

# Korte round-up over internationale vakbeurzen

Het overig beursnieuws hebben we gebundeld op deze pagina. U verneemt meer over de Dibevo-Vakbeurs, Interzoo, IPM ESSEN en spoga+gafa.



## Veel belangstelling voor spoga+gafa 2025

Ondanks de uitdagende marktomgeving blijft de vraag naar standruimte op spoga+gafa onverminderd groot. Onder de noemer 'Design Gardens' vindt de grootste tuinlifestyle- en BBQ-vakbeurs ter wereld dit jaar plaats van dinsdag 24 tot en met donderdag 26 juni 2025. Ruim 90% van de beursoppervlakte van vorig jaar is inmiddels al ingenomen.

"De industrie toont een sterke betrokkenheid. De uitstekende boekingscijfers onderstrepen het belang van spoga+gafa als trendsetter en toonaangevend internationaal platform voor de tuinbranche," aldus Claudia Maurer, directeur van spoga+gafa. "We zijn verheugd dat zoveel bedrijven ook in 2025 deelnemen, waardoor het volledige spectrum van de tuinlifestyle vertegenwoordigd zal zijn."

## IPM ESSEN 2025 kent forse bezoekersgroei

Tijdens de afgelopen editie bevestigde IPM ESSEN opnieuw haar rol als toonaangevend innovatieplatform voor de planten- en bloemensector.



"De positieve energie binnen de sector was duidelijk voelbaar. Het aantal bezoekers steeg aanzienlijk, wat de kwaliteit van ons aanbod onderstreept", aldus Oliver P. Kuhrt, CEO van Messe Essen.

Met 1.434 exposanten uit 45 landen presenteerde IPM ESSEN innovatieve oplossingen voor de toekomst van de planten- en bloemensector. Van efficiënte teeltmethoden en digitale technologieën tot duurzame plantconcepten: de beurs bood antwoorden op actuele uitdagingen, zoals klimaatverandering en grondstoffenschaarste. De vakbeurs trok ruim 40.000 bezoekers, waarvan bijna de helft uit het buitenland afkomstig was.

## Interzoo onthult nieuwe merkidentiteit

Interzoo, de toonaangevende vakbeurs voor huisdierbenodigdheden, introduceert een vernieuwde merkidentiteit voor haar 39e editie in mei 2026. De rebranding omvat frisse kleuren, speelse diermotieven en een subtiel aanpassing van het vertrouwde logo om het dynamische en innovatieve karakter van de beurs te benadrukken.

"De kleur groen is al lange tijd verbonden met Interzoo. Dankzij de variatie in verschillende groentinten in de nieuwe merkidentiteit, gecombineerd met het vereenvoudigde logo, maken we een krachtige visuele impact", schetst Dr. Rowena Arzt, Director Exhibitions bij WZF. "Met de silhouetten van dieren benadrukken we bovendien de talrijke productsegmenten die aanwezig zijn op onze toonaangevende vakbeurs voor huisdierbenodigdheden."

De nieuwe merkidentiteit wordt sinds maart 2025 stapsgewijs geïmplementeerd op alle communicatiekanalen van Interzoo.



# Interzoo 2026

## Back to Gorinchem voor Dibevo-Vakbeurs

Dibevo-Vakbeurs, het belangrijkste vakevent in Nederland voor huisdierprofessionals, keert na 10 jaar terug naar een vertrouwde én vernieuwde plek: de Evenementenhal



Gorinchem. Deze evenementenlocatie onderging een indrukwekkende metamorfose en is klaar voor de toekomst. Voor bezoekers uit het oosten van Nederland betekent dit een centralere ligging, terwijl de locatie voor het westen prima bereikbaar blijft. De vakbeurs vindt plaats op zondag 28 en maandag 29 september 2025. Het thema luidt ditmaal 'Make me smile'. Ook dit jaar is alle eten en drinken op de beurs helemaal inbegrepen. De exposanteninschrijvingen verlopen alvast erg vlot. Het merendeel van de beschikbare beursoppervlakte is ondertussen ingenomen.



# ALDOG<sup>®</sup>

gezonde voeding voor uw hond

**NIEUW**



**Made in Italy**



**TRUDO'S  
PET PRODUCTS**

meer info:  
[www.trudospetproducts.be](http://www.trudospetproducts.be)



**#1** INGREDIENT IS VAN  
ECHT VLEES, VIS OF GEVOGELTE

# Taste of the Wild<sup>®</sup>



Family-Owned  
BRAND



## Ontdek de Smarto bij ASP!

Een automatische, zelfreinigende kattenbak die stijl en functionaliteit perfect combineert. Dankzij geavanceerde sensoren en een innovatief draaiend mechanisme wordt de kattenbak dadelijk gereinigd, waardoor deze schoon en fris blijft. Verkrijgbaar met of zonder wifi, zodat u kan kiezen voor extra gemak en controle op afstand.



Nu met **GRATIS** zak super premium kattenbakvulling **Odourlock**



M-PETS®

Meer informatie?

info@asp-pets.be  
www.asp-pets.be



# Verschuiving naar premiumkwaliteit binnen natvoeding voor katten

Supermarkten en webshops zijn en blijven belangrijke concurrenten voor dierenspecialisten en tuincentra wat de verkoop van natvoeding voor katten betreft. Daarom is het essentieel om in te zetten op expertise en een breed aanbod met premiumreferenties. Eigenaars hechten immers steeds meer belang aan het welzijn en de gezondheid van hun huisdieren en dat creëert een unieke opportuniteit voor dierenspecialisten en tuincentra om zich te profileren als de vertrouwde partner voor katteneigenaren die het beste willen voor hun huisdier. Via gericht advies kunt u de consument leiden naar de juiste natvoedingsoplossing, die inspelt op de specifieke behoeften van zijn/haar huisdier.

## Positieve verkoopevolutie

Over specifieke verkoopcijfers van de verkoop van natvoeding voor katten op de volledige Belgische markt beschikken we niet. Maar een rondvraag bij verschillende spelers leert ons echter dat deze productcategorie de afgelopen 2 jaar een aanzienlijke groei doormaakte in België. Deze toename valt te verklaren door een combinatie van factoren. Allereerst noteren we dat de populariteit van katten aan belang wint. Een tweede reden is dat een kat steeds meer als een volwaardig gezinslid wordt beschouwd, waardoor eigenaars meer aandacht besteden aan de kwaliteit van de voeding en de specifieke behoeften van hun viervoeter(s). Die humanisering resulteerde in een stijgende vraag naar premium- en natuurlijke voeding. Zelfs in deze economisch moeilijker tijden is de consument bereid te investeren in dergelijke referenties.

Voorts profiteert de verkoop van natvoeding van de groeiende bewustwording bij consumenten over de voordelen ervan, zoals hydratatie en ondersteuning van de urinewegen. Katten drinken van nature weinig en natvoeding vormt een belangrijke bron van vocht.

## Inhaalbeweging op droogvoeding

Tevens constateren we dat de algemene markt van kattenvoeding evolueert, waarbij de segmenten nat- en droogvoeding dichterbij elkaar toe groeien. Opnieuw vormen de humanisering van het huisdier en de groeiende aandacht voor het welzijn van de kat de voornaamste drijfveren achter deze evolutie. Het feit dat veel eigenaars hun kat een mix van nat- en droogvoeding voorschotelen speelt eveneens een rol. Lange tijd gaven consumenten duidelijk de voorkeur aan droogvoeding, onder andere vanwege de langere houdbaarheid, de eenvoudige stockage en de lagere prijs. De meeste fabrikanten en leveranciers merken op dat de verhouding in waarde tussen droog- en natvoeding ondertussen bijna gelijk is. Maar sommigen signaleren dat droogvoeding toch nog steeds de markt domineert.



Doc. ASP

## Kat krijgt variatie voorgeschoteld

Qua smaken blijven klassieke varianten zoals kip, rund en vis – met name tonijn en zalm – het populairst bij de katten(eigenaars). Daarnaast winnen combinatiesmaken en varianten met stukjes vlees of vis in saus aan populariteit. Wat verpakkingen betreft, blijft de vraag naar blikjes en pouches stijgen vanwege hun gebruiksgemak. Cups winnen eveneens aan populariteit. Vooral kleinere formaten, zoals 70 en 85 gram bij blikjes en 40 en 50 gram bij pouches, zijn in trek. Ze bieden niet alleen een betere portiecontrole, maar maken het ook makkelijker om de kat een gevarieerd dieet te geven. Bovendien zijn kleinverpakkingen in deze tijden van economische onzekerheid interessant voor klanten die op hun budget letten. Daarnaast neemt de verkoop van multipacks toe, omdat ze verschillende smaken in één verpakking combineren en dus variatie stimuleren. Opvallend is, dat ondanks de toenemende vraag naar kleinere porties, bepaalde leveranciers ook een stijging in de verkoop van grootverpakkingen noteren. Dit kan erop wijzen dat sommige consumenten prijsvoordeel en voorraadbeheer belangrijker vinden.

## Dierenspecialzaak=premium

Wanneer we nagaan in welke kanalen kattenvoeding wordt aangeschaft, merken we een duidelijke opsplitsing op. Een groot deel van de consumenten begeeft zich nog steeds naar



Doc. CLiNiC Petfood



Doc. Delcon

# Puur natuur, puur geluk

Bij Wellness CORE geloven we dat evenwichtige voeding cruciaal is om voor je kat te zorgen. Daarom ontwikkelen wij al sinds 1926 met veel passie **natuurlijke en evenwichtige voeding** van hoge kwaliteit.

Onze Wellness CORE voeding is niet alleen superlekker, het bevat ook alles wat je carnivoor nodig heeft om in **topvorm te zijn en om dit ook te blijven**. Want gezondheid begint van binnen en dat zie je van buiten.

Ontdek het Wellness CORE verschil bij jouw kat en geniet van een gelukkig leven samen.



ALLEEN VERSE, ECHTE & GEZONDE INGREDIËNTEN

MINDER KOOLHYDRATEN & GEEN VULSTOFFEN



VERS VLEES ALS EERSTE INGREDIËNT

OPTIMAAL VETGEHALTE VOOR MEER ENERGIE



## Ontdek ons rijk aanbod aan smaken en texturen

PURELY  
*Paté*

Zachte patétextuur en proteïnerijke smaak.



*Tender Cuts*

Zachte stukjes heerlijke eiwitten in een smakelijke saus.



Signature  
SELECTS

Geserveerd in een smakelijke saus op een natuurlijke manier.



98%

Heerlijke paté met minstens 98% dierlijke eiwitten.



Neem vandaag nog **contact met Petsolutions** op voor **meer informatie** over het Wellness CORE droge en natte kattenvoerassortiment!

WELLNESS  
**CORE**

T + 32 (0)3 502 52 70  
info@petsolutions.be

WWW.PETSOLUTIONS.BE

Petsolutions NV KMO-zone Duwijck, Kelderveld 37, B - 2500 Lier



de supermarkt. Daar worden voornamelijk de mainstreammerken en referenties uit het lagere prijssegment aangekocht. Onlineverkooppunten zijn dan weer erg populair omwille hun hoog conveniencegehalte en hun gediversifieerd aanbod. Personen op zoek naar (high)premiumproducten en deskundig advies wenden



Doc. Renske Natuurlijke Diervoeding

zich voornamelijk tot dierspecialzaken. Volgens diverse spelers uit de markt schuilt het grootste groeipotentieel dan ook bij die premiumvoeding. Hierbij is het essentieel om potentiële klanten ervan te overtuigen dat deze producten aansluiten bij de natuurlijke voedingsbehoeften van katten en hun algehele gezondheid bevorderen. Daarnaast ziet men aanzienlijke groeikansen in functionele en probleemoplossende voeding.

### Rol als specialist benadrukken

Om de verkoop van natvoeding voor katten te stimuleren, is het essentieel dat dierspecialzaken hun adviserende rol ten volle benutten. Veel katteneigenaren worstelen met de vraag welke natvoeding het beste aansluit bij de specifieke voedingsbehoeften van hun huisdier. Het is daarom van cruciaal belang dat medewerkers in staat zijn om duidelijke en onderbouwde antwoorden te verstrekken en klanten uitgebreid te informeren over de eigenschappen en voordelen van de aangeboden natvoeding. Goed opgeleide medewerkers met diepgaande kennis en expertise zijn dus onmisbaar. Zij kunnen de consument optimaal begeleiden bij het maken van een weloverwogen keuze. Dit betekent dat ze niet alleen productinformatie moeten kunnen verstrekken, maar ook moeten kunnen inspelen op de individuele behoeften van de kat en de wensen van de eigenaar.

### Focus op aanbod en winkelbeleving

Een breed en divers assortiment is eveneens van groot belang. Door een brede waaier natvoeding aan te bieden, kunnen klanten de specifieke voedingsoplossing vinden die perfect past bij hun huisdier.



Doc. Diervoeding Tak

Denk hierbij aan voeding voor katten met speciale behoeften, zoals allergieën, overgewicht of nierproblemen, maar ook aan voeding afgestemd op de leeftijd of activiteitsniveau van de kat. Verder draagt aantrekkelijke en overzichtelijke schappresentatie bij aan de verkoop. Het is interessant om de bijpassende natvoeding bij de droogvoeding



Doc. Group Depre

te presenteren in het schap, in plaats van ze gescheiden te houden. Steeds meer consumenten kiezen immers voor een combinatie van nat- en droogvoeding voor hun kat. Door de producten naast elkaar te plaatsen, zien klanten direct welke referenties goed samengaan en hoe ze variatie in het voedingspatroon van hun viervoeter kunnen aanbrengen.

Daarnaast kunnen proeverijen en proefmonsters een effectieve manier zijn om klanten kennis te laten maken met nieuwe merken of producten. Door de kat de voeding te laten proeven, kunnen klanten zelf ervaren hoe hun huisdier erop reageert. Tot slot kunnen combideals van nat- en droogvoeding een extra stimulans vormen voor de verkoop.

### Speel in op volgende tendensen

De markt voor natvoeding voor katten ondergaat een duidelijke transformatie, gedreven door een toenemend bewustzijn van katteneigenaren over de gezondheid en het welzijn van hun huisdieren. Een van de meest opvallende trends is de groeiende vraag naar voeding met een hoog eiwitgehalte, waarbij de nadruk ligt op echte dierlijke eiwitten, zoals vis en kip, die minimaal bewerkt zijn. Daarnaast is er een sterke voorkeur voor natuurlijke ingrediënten, waarbij kunstmatige toevoegingen, zoals kleurstoffen, conserveermiddelen en smaakversterkers, worden vermeden. Tevens constateren we dat fabrikanten alsmear vaker inzetten op graanvrije voeding. Ook de focus op functionele voeding neemt toe. Steeds meer katteneigenaren kiezen voor producten die specifieke gezondheidsbehoeften ondersteunen, zoals gewichtsbeheersing, nierondersteuning of een gezonde vacht.



Doc. PetCo Group



Doc. Visan Netherlands



Doc. Petsolutions



Doc. Laroy Group

Duurzaamheid is eveneens een belangrijk aandachtspunt in deze productcategorie. Zo vormt transparantie een sleutelwoord in de huidige markt. Merken communiceren steeds openlijker over de herkomst van hun ingrediënten en de aanwezigheid van natuurlijke ingrediënten. Anderzijds is er een duidelijke verschuiving naar milieuvriendelijke verpakkingen

op basis van recyclebare/gerecycleerde en biologisch afbreekbare materialen.

We merken verder dat de klant bij de aankoop meer rekening houdt met de structuur en de smaak van de voeding. Katten zijn vaak kieskeurig, dus fabrikanten bieden een diversiteit aan texturen,

zoals mousse, paté en stukjes vlees/vis aan, om aan de verschillende voorkeuren te voldoen. Tot slot is er een toenemende vraag naar complete natvoeding, waarbij de klant natvoeding niet enkel als een aanvulling op de droogvoeding beschouwt.



Doc. Prins Petfoods



Ontworpen met kattengedragstherapeut

Anneleen Bru



De collectie van D&D HOME in samenwerking met kattengedragstherapeut Anneleen Bru 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 AFSPLELEN

[www.ddhome.nl](http://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](http://www.laroygroup.com)







## Laboratoire FRERE BV: innovatieve, 100% natuurlijke voedingssupplementen voor honden, katten, duiven en vogels

Laboratoire FRERE is een nieuw bedrijf in de petfoodsector, gespecialiseerd in 100% natuurlijke voedingssupplementen. Het werd opgericht door twee ervaren ondernemers: Wim D'Herde en Chris De Groof, met respectievelijk 35 jaar expertise in voedingssupplementen voor humane consumptie, OTC en sportvoeding en 25 jaar ervaring in grafisch ontwerp, marketing en branding van gerenommeerde merken.



### Biaminoée®: De basis van alle formules

Laboratoire FRERE gebruikt **Biaminoée®** als drager in al zijn formules. Dit **100% natuurlijke, Belgisch en Europees gepatenteerde 20L-aminozurencomplex (di- en tripeptiden)** bestaat uit **99% dierlijk eiwit** en voedt de cellen op een natuurlijke manier. Biaminoée® wordt al 30 jaar succesvol toegepast in humane gezondheids- en sportvoeding.

### Kwaliteit en hypoallergeen

Laboratoire FRERE garandeert 100% natuurlijke formules zonder synthetische (niet-actieve) hulpstoffen, kleurstoffen, smaakstoffen of bewaarmiddelen. Hierdoor zijn de producten **hypoallergeen en veilig** voor honden, katten, duiven en vogels. Tests tonen aan dat de producten zelfs na vier jaar, mits correct bewaard, hun kwaliteit behouden zonder toxische stoffen te ontwikkelen.

### De productlijnen

Het eerste productgamma, **DOGGY WOOGIE®**, is ontwikkeld voor honden en omvat vier **100% natuurlijke voedingssupplementen** voor puppy's, adult, senioren en health (algemene gezondheid).

De distributie is al gestart in Duitsland, Frankrijk en La Réunion. Tegen eind 2025 wordt het assortiment uitgebreid met formules voor immuniteit en gewrichtsproblemen.

Vanaf augustus 2025 lanceert Laboratoire FRERE ook deze nieuwe supplementen:

- **Voor katten:** gewrichtsgezondheid, nier- en urinewegondersteuning, huid- en vachtverzorging.
- **Voor duiven:** uithouding en recuperatie, immuniteitsversterking en ondersteuning tijdens de ruiperiode.
- **Voor siervogels en ara's:** algemene gezondheid, weerstand en een gezonde verenfvacht.
- **Voor valken:** uithouding, recuperatie en immuniteitsverbetering.

### Flexibele samenwerking & Private Label

Laboratoire FRERE produceert voedingssupplementen in **tablet- en poedervorm**, zowel onder eigen merk als in private label-formules. Het bedrijf werkt uitsluitend **B2B** en zoekt verdelers en partners in de Benelux voor dierspecialzaken en winkels. Dankzij de interne **R&D, eigen productie** en samenwerking met erkende laboratoria en het **FAVV garandeert Laboratoire FRERE de hoogste kwaliteit.**

**Interesse? Bezoek [www.doggywoogie.eu](http://www.doggywoogie.eu) of [www.laboratoirefrere.eu](http://www.laboratoirefrere.eu) of neem contact op via [info@laboratoirefrere.eu](mailto:info@laboratoirefrere.eu) of [info@doggywoogie.eu](mailto:info@doggywoogie.eu). Laboratoire FRERE staat open voor samenwerking en nodigt geïnteresseerde distributeurs graag uit voor een kennismakingsgesprek.**

# Verwennen en variëren: de nieuwe trend in hondenvoeding

Gezondheid en welzijn spelen een steeds grotere rol in het leven van de moderne 'pet parent'. Honden zijn uitgegroeid tot volwaardige gezinsleden, en hun baasjes doen er alles aan om hen te verwennen met een gezond en gevarieerd menu. Het verlangen naar natuurlijke voeding en hoogwaardige producten is groter dan ooit en daar speelt de markt slim op in.

## Verwennen is hot

Het in de watten leggen van honden is tegenwoordig een ware trend, vooral onder single households, die ruim 60% van de gezinnen uitmaken. Hoe sterker de band tussen hond en baasje, hoe meer waarde wordt gehecht aan de gezondheid en het welzijn van de viervoeter. Kwaliteitsvolle producten die zowel voedzaam als heerlijk zijn, winnen sterk aan populariteit. Dit weerspiegelt de wens van hondeneigenaren om hun huisdier op een gezonde manier te verwennen.

## Variatie als sleutel

Hondeneigenaren zien hun trouwe viervoeters steeds meer als gelijkwaardige familieleden. Ze maken daardoor de veronderstelling dat ook honden nood hebben aan variatie in hun eten. Uit onderzoek blijkt dat meer dan de helft van de hondenbaasjes droge voeding combineert met verse of diepvriesvleesproducten. Eén op de vier geeft blikvoeding naast droogvoer. Deze trends hebben geleid tot een explosieve groei in het segment van premium blikvoeding, dat ook in de toekomst verder zal uitbreiden.

## Innovatie bij EURO PREMIUM

Conny Versendaal, Brand Manager bij EURO PREMIUM, speelde in op deze trend door een assortiment van 7 unieke recepturen te ontwikkelen. Deze complete natvoedingen in porties van 400 gram zijn duurzaam verpakt en bieden een combinatie van hoogwaardige ingrediënten zoals vers vlees, groenten, fruit en kruiden. Het resultaat is een graanvrije paté zonder kunstmatige toevoegingen, gemaakt van vlees dat goedgekeurd is voor menselijke consumptie, wat de hoge kwaliteit en veiligheid van het product onderstreept.

## Een ware smaaksensatie

De innovatieve combinatie van smaken en texturen zorgt niet alleen voor een feest in de voederkom, maar biedt ook een gevarieerd aanbod van dierlijke eiwitten die de gezondheid van de hond bevorderen. Deze hoogwaardige patés verrijken het dagelijkse menu van honden en zorgen voor een gevarieerde, gezonde voeding.

**Voor meer informatie, neem contact op met Beduco NV via [info@beduco.be](mailto:info@beduco.be) of [info@europremium.com](mailto:info@europremium.com).**



COMPLETE PATÉ VOOR JOUW HOND  
**BOORDEVOL SMAAK**  
RECHTSTREEKS UIT DE NATUUR

nieuw

**EURO PREMIUM**  
DOG FOOD  
*the joy of good food*



# Accessoires voor sportieve honden hebben de wind in de zeilen

Steeds meer hondenbezitters kiezen voor een actieve levensstijl en betrekken hun viervoeter bij sportieve en outdooractiviteiten, zoals hardlopen, wandelen, fietsen en suppen. Daarnaast blijven specifieke hondensporten, zoals canicross, agility, IGP en ringwerk, onverminderd populair. Deze groeiende trend vergroot de vraag naar gespecialiseerde producten voor sportieve honden. Dit heeft niet alleen een positieve impact op de gezondheid en het welzijn van de dieren, maar creëert ook commerciële kansen voor dierenspecialisten en tuincentra. Door in te spelen op deze vraag kan niet alleen de omzet worden verhoogd, maar wordt ook een breder publiek aangesproken. Bovendien draagt dergelijk aanbod bij aan de klanttevredenheid en de loyaliteit van uw cliënteel.

## Breed en gevarieerd assortiment

De beschikbare ruimte en de noden van uw klanten zijn uiteraard bepalend bij de samenstelling van uw gamma sportieve accessoires. Hoe specialistisch u te werk gaat, beslist u natuurlijk zelf. Maar hieronder schetsen we even welke revelante items zeker hun plaats hebben in uw basisaanbod. In de eerste plaats is **een goed sportharnas** essentieel voor actieve honden, omdat het de druk gelijkmatig over het lichaam verdeelt en blessures aan de nek en rug voorkomt. **(Handsfree) trek- en looplijnen en heupgordels** verdienen eveneens een plaats in het schap. Zorg bij de lijnen dat er verschillende lengtes worden aangeboden, zodat er voor

elk wat wils is. Looplijnen met schokdemping zijn interessant wanneer baasjes en hun viervoeters vaak off-road gaan lopen. Ze absorberen plotselinge bewegingen en beschermen zowel de hond als de eigenaar tegen ongewenste schokken. Ook **trektuigen** voor canicross of bikejoring zijn relevant in het aanbod. Bij al deze artikelen moet robuustheid, ergonomie en comfort centraal staan, maar hou er rekening mee

dat het design en de vormgeving voor veel consumenten een doorslaggevende factor zijn.

Daarnaast vormen **veiligheid en het welzijn van de viervoeter** cruciale aspecten. Sommige baasjes gaan graag in de vroege ochtend of 's avonds sporten met hun hond. Voorzie daarom voldoende reflecterende accessoires, zoals halsbanden, harnassen en lichtgevende veiligheidsvesten. Deze verhogen de zichtbaarheid en verkleinen het risico op ongelukken. Verder is voldoende hydratatie tijdens het sporten van groot belang voor de hond. Eenvoudig meeneembare drinkflessen en/of waterbakken zijn dus een must. Ze bieden een praktische oplossing om honden onderweg van water te voorzien, waardoor hun prestaties en welzijn gewaarborgd blijven. Koelaccessoires, zoals koelvesten en -matten, zijn eveneens interessant om bij erg warm weer eventuele oververhitting te voorkomen. Tevens zijn hondenschoenen en pootbeschermers een waardevolle



Doc. Beeztees



Doc. Onlypet



Doc. Gebr. De Boon

toevoeging aan uw selectie, zeker wanneer men zich op ruw terrein begeeft.

**Trainings speelgoed, frisbees en apporteerbare dummy's** zijn ideaal om de algemene conditie van de hond te onderhouden of zelfs te verbeteren. Daarnaast is het een plus om **uitrusting voor specifieke activiteiten**, zoals agility, ringwerk en vergelijkbare disciplines, te integreren in uw productgamma. Deze nicheproducten zijn immers ideaal om uw specialzaak een onderscheidend karakter te bezorgen. Wanneer u dergelijke artikelen aanbiedt, is het echter essentieel om voldoende kennis in huis te hebben, zodat u uw klanten correct kunt informeren en adviseren.

Denk ook aan **functionele accessoires die het comfort en de mobiliteit van hond en eigenaar verbeteren**. Kwalitatieve, robuuste hondenuitrusting mogen uiteraard niet ontbreken in uw selectie. Ze zorgen ervoor dat het baasje alle benodigde

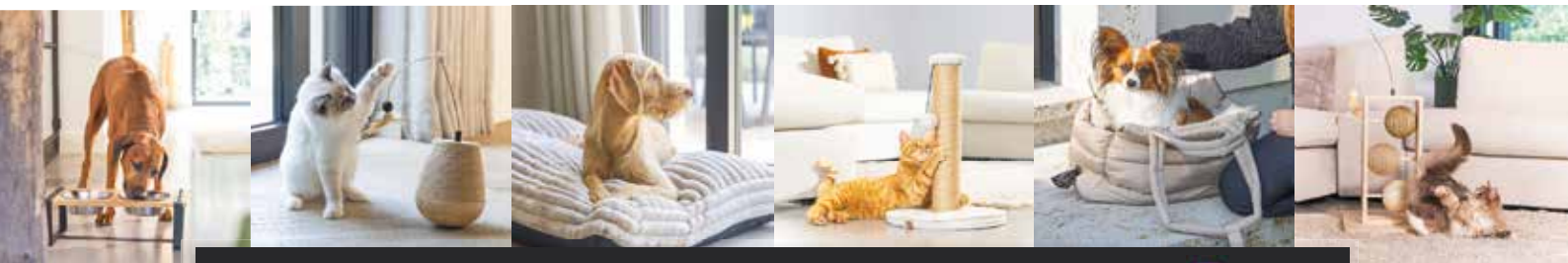


Lifestyle for your pet



## NIEUW bij Designed by Lotte draagtassen collectie

De functionele draagtassen collectie van Designed by Lotte is niet alleen een handig vervoermiddel voor honden, maar ook praktisch en stijlvol. Onze nieuwe collectie biedt een combinatie van comfort, veiligheid en stijl, waardoor ze een waardevolle aanvulling is op het assortiment en inspeelt op de vraag van de consument.



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



[www.designedbylotte.com](http://www.designedbylotte.com)



uitrusting en benodigdheden op een comfortabele manier kan meenemen. Transportbenches zorgen voor veilig vervoer. Pootreinigers, hondendekens, autostoelhoezen zorgen er dan weer voor dat de auto ook na het sporten netjes blijft. **Kampeerartikelen voor personen die willen hiken met hun hond** hebben zeker ook hun nut in het aanbod. Presenteer ook **hondenpoepbags en zakjes om beloningssnacks in te stoppen** bij dit schap. Zo vergeet het baasje niet om deze tijdens het sporten mee te nemen. Tot slot kunt u GPS- en fitnesstrackers toevoegen aan deze productcategorie.

### Verkoop bevorderen via sfeerschepping en gerichte marketing

Er is zeker nog behoorlijk wat groeipotentieel voor deze productcategorie, aangezien de interesse in sportieve en outdooractiviteiten met honden blijft toenemen. Dierenspecialzaken kunnen op diverse manieren inspelen op deze groeiende markt. Allereerst is het noodzakelijk om de accessoires voor sportieve honden duidelijk onder de aandacht van de klant te brengen. Dit kan bijvoorbeeld door een specifiek(e) corner/schap met deze artikelen uit te werken. Begeleid de klanten in hun keuze via duidelijke displays, videoschermen en informatieborden. Zorg ook

dat uw personeel grondige kennis heeft over de producten zodat ze deskundig advies kunnen geven. Zeker bij harnassen en loop- of treklijnen is het aanbevelen van de juiste maat cruciaal. Een goede pasvorm verhoogt het comfort en reduceert de kans op blessures. Voorts is het aangewezen om producten te adviseren die afgestemd



Doc. Ferplast



Doc. Laroy Group



Doc. Petsolutions

# Jack and Vanilla

## EXPEDITION

**Avontuur begint met comfort!**

Ontdek het nieuwe Expedition mesh harnas. Absorbeert water om je hond koel te houden tijdens zomerse avonturen en is voorzien van reflecterende strips voor extra zichtbaarheid en veiligheid onderweg!

Verkrijgbaar in 5 trendy kleuren:

zijn op de grootte en het activiteitsniveau van de hond in kwestie.

Daarnaast vergroten workshops en demonstraties de betrokkenheid van het cliënteel en maken ze honden-eigenaars vertrouwd met de benodigde producten. In die optiek is het organiseren van een specifiek themaweekend rond sportieve honden het overwegen waard. Inspireer de klant om met zijn/haar hond te sporten via sociale media, blogs en productvideo's. Promoties en combi-deals (bijvoorbeeld een specifiek joggingpakket met een harnas en een looplijn) zullen ongetwijfeld ook klanten sneller overtuigen om dergelijke referenties aan te kopen. Overweeg ook een samenwerking met hondensportclubs en -trainers. Het is een eenvoudige manier om de leden tot een winkelbezoek te verleiden en ze zo aan uw zaak te binden.



Doc. Trixie

en gebruiksgemak belangrijke aandachtspunten bij de keuze van sportieve hondenaccessoires. Harnassen, halsbanden en lijnen moet goed aansluiten op het lichaam van de hond zonder te knellen, schuren of beperkingen in beweging te veroorzaken. Zachte, ademende materialen en een ergonomisch ontwerp dragen bij aan het draagcomfort, waardoor de hond zich vrij kan bewegen tijdens de sportactiviteit. Bovendien moet het accessoire eenvoudig aan te brengen en aan te passen zijn. Tevens is de consument op zoek naar referenties met goede prijs-kwaliteitverhouding, zeker in deze tijden waar het leven steeds duurder wordt. Daarnaast is ook design van belang, waarbij een accessoire niet enkel functioneel maar ook modieus en trendy moet zijn. Vergeet tot slot niet dat positieve aanbevelingen van experts en andere hondeneigenaren de keuze sterk beïnvloeden.



Doc. Vadigran

#### Aandachtscriteria consument

Bij de aankoop van sportieve hondenaccessoires laat de klant zich voornamelijk leiden door een combinatie van diverse factoren. In de eerste plaats moeten de producten stevig en betrouwbaar zijn, zodat ze tegen een stoot kunnen en voldoende jaren meegaan. Het is voor veel consumenten mooi meegenomen als de accessoires voorzien zijn van reflecterende details. Op die manier kan sporten in het donker op een veilige manier gebeuren. Verder zijn comfort



Doc. Flamingo Pet Products



## Sport & plezier met agility

**Agility is een gezonde fitnesstraining** die de hond fysiek, maar ook mentaal uitdaagt. Om stangen heen lopen, over horden springen en hindernissen als wippen en tunnels overwinnen, vereist een flinke hoeveelheid **concentratie, behendigheid en coördinatievermogen**.

Bij een gezamenlijke training gaat het echter in de eerste plaats om plezier, vandaar dat agility ook in iedere tuin en met elke hond, die zich graag beweegt, mogelijk is. Daarbij wordt de **mens-diercommunicatie ontwikkeld, vertrouwen opgebouwd en gehoorzaamheid getraind**.



3206

De **Pylonen-hordenset** kan op verschillende hoogten voor het actief maken of voor een hindernisloop worden gebruikt. Een set bevat 6 pylonen en drie stangen.



32091



[www.trixie.de](http://www.trixie.de)



# Toegenomen focus op duurzaamheid in het productaanbod voor kippen

Tot ruim een decennium geleden werden kippen voornamelijk gehouden vanwege hun nuttige rol als verwerkers van etensresten en groente- en fruitafval, en/of omdat ze lekkere eitjes opleverden. Ondertussen zijn kippen echter uitgegroeid tot echte huisdieren en worden ze steeds meer in de watten gelegd. Dit is uiteraard goed nieuws voor dierspecialisten en tuincentra. Dankzij een breed en gevarieerd aanbod – dat zowel voeding, supplementen, huisvesting, accessoires als verzorging omvat – kunnen zij zich onderscheiden van andere verkoopkanalen. Daarnaast spelen een gespecialiseerde kennis en een persoonlijke begeleiding van de consument een belangrijke rol in deze differentiatie.

Als huisdier blijven kippen aan populariteit winnen. Opvallend is dat steeds meer jonge gezinnen één of meerdere kippen aanschaffen. Bovendien noteren we dat ze niet langer alleen op het platteland worden gehouden, maar ook alsmear vaker in stadstuinen opduiken. Voor dierspecialisten en tuincentra komt het erop aan een ruim assortiment voor kippen te presenteren. Daarom overlopen we in dit artikel wat er in de verschillende productsegmenten voor kippen speelt.

## Voeding

Hoewel kippen vaak etensresten en groente- en fruitafval krijgen, is het voor hun optimale gezondheid en eiproductie essentieel om kwalitatief, evenwichtig samengestelde kippenvoeding te

Daarnaast is een juiste balans van voedingsstoffen essentieel. Eiwitten zijn noodzakelijk voor groei, eiproductie, spieropbouw en verenontwikkeling. Koolhydraten en vetten leveren energie. Vitaminen en mineralen bevorderen dan weer het immuunsysteem, de algemene gezondheid en de voortplanting. Calcium is essentieel voor de vorming van de eierschaal, terwijl fosfor bijdraagt aan een goede botgezondheid. Vaak worden kruiden aan het voer toegevoegd om het immuunsysteem te



Doc. Beeztees



Doc. BSI



Doc. Beaphar



Doc. Edialux

geven. Stel dus een ruim en gevarieerd assortiment samen, zodat elke kippenhouder het voer vindt dat hij/zij zoekt. Wie een dierspecialist/tuincentrum in een stedelijke omgeving heeft, neemt best voldoende kleinverpakkingen in het aanbod op. Meestal worden kippen daar op een beperkte ruimte of in een staduintje gehouden en is hun aantal dus beperkt.

De kwaliteit van dit voer hangt voornamelijk af van de hoogwaardigheid en versheid van de ingrediënten. Granen en zaden vormen de basis, vaak aangevuld met bietenpulp, koolzaadschroot, luzerne en andere soortgelijke ingrediënten. Grit en schelpen zijn belangrijke toevoegingen vanwege hun rijkdom aan calcium en mineralen. Soja, insectenmeel en erwten leveren de noodzakelijke eiwitten. Een grondige reiniging van deze grondstoffen is cruciaal om de aanwezigheid van mycotoxines te verminderen. Dit zijn giftige stoffen afkomstig van schimmels die algemene gezondheidsproblemen kunnen veroorzaken.

versterken. Antioxidanten, prebiotica en omega 3-vetzuren zijn eveneens belangrijk en ondersteunen de weerstand. Vezels, bijvoorbeeld afkomstig uit granen en luzerne, hebben een positief effect op de spijsvertering en de darmgezondheid. Tot slot is een correct vochtgehalte van belang, omdat een te hoog vochtgehalte schimmelvorming kan veroorzaken.

# Hobby First

Passion for animal nutrition since 1840

# Take care of your chickens!

Health Care  
Supplementen



Dagelijks voer



HobbyFirst  
Poultry  
Health

Hygiene



## Interesse?



Scan & ontdek  
ons volledige  
gamma!



Neem contact op  
order@natural-granen.com



## Retail-Ready!

Onze range van mengelingen (4–20 kg) zijn ideaal voor **pluimvee**. Ontdek onze **plug-and-play oplossingen** voor een eenvoudige winkelervaring. HobbyFirst biedt alles voor hobby- en petfood, met direct bruikbare displays. Ons volledige assortiment wordt in geleverd samen met de bijhorende display voor optimale presentatie.



## Profiteer van succesvolle promoties\*

### Legkippenbox

### Gratis voederton!



(\*) Voor meer details en voorwaarden, contacteer jouw vertegenwoordiger of [info@natural-granen.com](mailto:info@natural-granen.com)



Wijs de klant er ook op dat elk type kip andere nutritionele behoeftes heeft. Sierkippen hebben bijvoorbeeld nood aan een voeding die rijk is aan natuurlijke vederpigmenten. Legkippen krijgen best een energie- en eiwitrijke voeding met mineralen en calcium. Voor vleeskippen is dan weer een vetrijke voeding aanbevolen. Bovendien verandert de voedingsbehoefte van kippen gedurende hun levensfase. Kuikens bijvoorbeeld zijn gebaat bij een eiwitrijke voeding, die de groei stimuleert. Voer met extra calcium en vitamines is dan weer ideaal voor volwassen kippen, want deze nutriënten zorgen voor een goede leg en sterke eieren.

### Snacks en supplementen

Aansluitend mag een gamma snacks en supplement niet ontbreken. Nu kippen steeds meer als echte huisdieren worden beschouwd, willen de eigenaars ze ook echt verwennen. Dit resulteert onder meer in een toenemende verkoop van kippensnacks en pikstenen. Deze bieden niet alleen variatie in het eetpatroon, maar houden de dieren ook bezig en gaan verveling tegen. Neem zeker ook een aantal voedingssupplementen in het schap op. Deze helpen in de eerste plaats om bepaalde tekorten, bijvoorbeeld aan vitamines, mineralen of aminozuren, aan te vullen wanneer die ontstaan bij ziekte/stress of tijdens de rui. Daarnaast ondersteunen ze ook de algemene gezondheid. Zo kunnen ze het immuunsysteem versterken en/of de spijsvertering bevorderen.

### Huisvesting

Een divers aanbod aan kippenhokken is essentieel voor een kwalitatieve dieren-speciaalzaak of tuincentrum. Een robuust en goed ontworpen kippenhok is cruciaal om kippen te beschermen tegen diverse weersomstandigheden



Doc. HobbyFirst



en roofdieren. Het hedendaagse aanbod is aanzienlijk uitgebreid en biedt een ruime keuze aan stijlen, materialen, kleuren en ontwerpen, inclusief opties met of zonder buitenren. Dit zorgt ervoor dat er voor elke smaak en tuininrichting een geschikt hok te vinden is, waardoor het naadloos in de (stads)tuin of zelfs het balkon kan worden geïntegreerd. Voorts noteren we dat flexibele huisvesting aan belang wint: hierbij kunnen de verblijven eenvoudig groter of kleiner worden gemaakt en hierdoor zowel voor binnen- als buitengebruik geschikt zijn.

Bij de aankoop van een kippenhok hechten consumenten veel waarde aan een vlotte toegankelijkheid – voor het verzamelen van de eieren en de controle van de kippen – en een eenvoudige reiniging. Tevens spelen de grootte en capaciteit van het verblijf een rol, een factor die afhankelijk is van het aantal kippen dat gehouden wordt. Presenteer bij de hokken ook een gamma toebehoren, waaronder bodembedekking, automatische toegangspoorten, legnesten en dergelijke.

### Verzorging

Het is zeker een waardevolle aanvulling om ook verzorgingsproducten voor kippen in het assortiment op te nemen. Hoewel kippen over het algemeen weinig verzorging vereisen, is het van groot belang om ze te beschermen tegen parasieten, zoals bloedluizen, mijten, luizen, vlooiën en teken, of deze te behandelen wanneer ze voorkomen. Daarom is het essentieel om zowel desinfecterende & reinigende producten als bestrijdingsmiddelen te presenteren. Parasieten kunnen aanzienlijk bloedverlies veroorzaken en de kippen ernstig verzwakken, wat kan leiden tot diverse gezondheidsproblemen. Raad uw cliënteel aan om bij het kippenhok een zandbad te voorzien. Kippen kunnen zich erin wentelen en zo parasieten op een natuurlijke manier aanpakken.

### Accessoires

Tot slot is het commercieel interessant om een brede waaier toebehoren aan te bieden. Hierbij denken we in de eerste plaatsen aan bakken, emmers en silo's voor water en voeding. Deze worden voornamelijk uit kunststof en (gegalvaniseerd) metaal vervaardigd. Speelgoed voor kippen is een groeiende categorie en heeft zeker zijn plaats op de winkelvloer. Dergelijke referenties bezorgen deze intelligente dieren tijdverdrijf en gaan verveling tegen. Klim- en klautermogelijkheden in of rond het hok worden door de kippen zeker gewaardeerd. Broedmachines, warmtelampen, winterisolatie voor hokken, zitstokken, kippenschommels en noem maar op hebben zeker ook hun plaats in het schap.

### Trends

We kunnen er niet omheen dat duurzaamheid een actueel en belangrijk thema is binnen het kippensegment. Dit komt op meerdere manieren tot uiting. Bij voeding zien we de opkomst van circulaire varianten, vervaardigd uit reststromen en bijproducten uit de voedselindustrie. Daarnaast stellen we vast dat fabrikanten steeds vaker kiezen voor lokaal geproduceerde grondstoffen. Door onnodig transport te vermijden, wordt de CO<sub>2</sub>-uitstoot gereduceerd. Verder neemt het gebruik van gerecyclede of recyclebare verpakkingsmaterialen toe. In dat kader winnen papieren zakken opnieuw aan populariteit. Ook

bij buitenhokken is het gebruik van duurzame materialen, zoals FSC-hout, duidelijk in opmars. Hetzelfde geldt voor accessoires, waar steeds vaker wordt gekozen voor (100%) gerecyclede plastic. Diverse spelers vervaardigen dan weer bodembedekking op basis van milieuvriendelijke materialen, zoals tabaksstelen en boekweitdoppen.



Doc. Ferplast



Doc. Flamingo Pet Products

Een tweede opvallende tendens is de toegenomen focus op natuurlijkheid. Zo zetten diverse fabrikanten in op biologische voeders. Verder worden kunstmatige toevoegingen alsmear meer vermeden. Bovendien is er een toename van het gebruik van kruiden en plantenextracten in voeding en snacks.

Nog een opmerkelijke evolutie is de groeiende aandacht van fabrikanten en leveranciers voor het welzijn van kippen. Dit is bijvoorbeeld merkbaar in het feit dat het aanbod speelgoed en multifunctionele producten alsmear ruimer wordt. Hierdoor wordt niet enkel het natuurlijke gedrag gestimuleerd, maar wordt tevens een oplossing tegen verveling geboden.

Tot slot duikt slimme technologie meer en meer op in dit segment. Nu zijn er al automatische deuren en wordt de temperatuur en luchtvochtigheid in de hokken gemeten en eventueel aangepast. De verwachting is dat er de komende jaren meer op dergelijke producten wordt ingezet.



Doc. Katoos

### Profileer u als specialist

Dierspecialzaken en tuincentra spelen een cruciale rol bij het informeren van consumenten over de juiste huisvesting, voeding en verzorging van kippen. Daarom is het essentieel om voldoende kennis en expertise in huis te hebben, zodat u uw klanten optimaal kunt adviseren en persoonlijk begeleiden bij hun aankopen. Dit komt tevens het comfort, de gezondheid en het welzijn van de kippen ten goede. Omdat het winkelpersoneel niet altijd de mogelijkheid heeft om iedere klant individueel te woord te staan, is het raadzaam om duidelijke productinformatie op de winkelvloer te voorzien. Dit kan bijvoorbeeld via informatieve displays of educatieve

filmpjes. Daarnaast is het waardevol om regelmatig tips en advies te delen via sociale media of de blog op uw website.

Het organiseren van events, zoals een kippenweekend of workshops, biedt eveneens een meerwaarde. Hierdoor krijgen klanten beter inzicht in de juiste manier van voederen, verzorgen en huisvesten van hun kippen.

Tot slot is een goede klantenservice onmisbaar. Dit kan variëren van het helpen dragen van zware items (bijvoorbeeld zakken voeding) naar de wagen van de klant tot thuislevering en zelfs de montage van houten kippenhokken.

### Verkoop boosten

Net zoals bij andere productcategorieën is het ook binnen het kippensegment essentieel om een aangename winkelbeleving te creëren. Een aantrekkelijke schappresentatie is daarbij een must, maar er zijn ook andere initiatieven die de moeite waard zijn. Zo kan een ideeënhoekje (startende) kippenhouders inspireren en hen laten kennismaken met nieuwe producten. In dit kader zien we dat steeds meer aanbieders starterkits op de markt brengen. Deze boxen bevatten verschillende producten, vaak een combinatie van voeding, verzorging, supplementen en/of snacks.

Ook strategische promoties, zoals combi-deals, kunnen de productrotatie aanzienlijk bevorderen. Daarnaast speelt POS-materiaal een belangrijke rol bij het stimuleren van impulsaankopen en het begeleiden van klanten naar de juiste producten. Tot slot zijn loyaliteitsprogramma's een effectieve strategie om klanten te binden en herhaalaankopen te garanderen.



Doc. Laroy Group



Doc. Kinlys Group



Doc. Versele-Laga



# “We laten ons steeds leiden door ons (buik)gevoel en dat merkt de klant”

Al meer dan 20 jaar is de Aveve-vestiging in Sint-Eloois-Vijve een vaste waarde voor tuinliefhebbers, huisdiereigenaars en bak- & bbq-fanaten uit Waregem en omstreken. Het cliënteel schat het kwalitatief aanbod, de aangename winkelbeleving en het deskundige advies van het team erg naar waarde, zo blijkt ook uit de Net Promoter Score (NPS) van Aveve.

“We worden gedreven door een continue ambitie om onze zaak naar een hoger niveau te tillen. Hierdoor evolueert de winkel voortdurend: planogrammen blijven nooit lang dezelfde, net als de invulling en presentatie van de plantentafels. Dankzij ons dynamisme trachten we onze klanten bij elk winkelbezoek te verwonderen en daar zetten wij en ons team ons elke dag 100% voor in”, klinkt het bij zaakvoerders Tom Vanslambrouck en Anja Bruggeman. Die aanpak werd ook beloond tijdens de recente uitreiking van de Belgian Garden Centre Awards, want bij zijn eerste deelname behaalde Aveve Waregem meteen een 6de plaats en de 4-sterrenstatus.



Anja Bruggeman en Tom Vanslambrouck, zaakvoerders Aveve Waregem



## Geleidelijke expansie

Het verhaal van Aveve Waregem begon wanneer Tom Vanslambrouck en Anja Bruggeman in 2001 het bestaande tuincentrum Soenen in Sint-Eloois-Vijve overnamen en de zaak voortaan als zelfstandigen onder de Aveve-vlag uitbaatten.

“We zijn met ons tweeën en een medewerker gestart en kenden meteen een veelbelovende openingsperiode, mede dankzij onze sterke plantenafdeling. Aveve verkocht destijds nog geen planten, maar wij wilden de kracht van tuincentrum Soenen – een echte plantenspecialist – behouden. In 2012 voerden we een eerste renovatie door, waarbij de bestaande serre werd afgebroken. In de plaats kwam een extra winkelgedeelte met een nieuwe frontgevel. Doordat hierdoor een deel van de parking voor het gebouw verdween, legden we aan de overkant van de straat een nieuwe parking aan met zo’n 60 plaatsen. Op die locatie bouwden we tevens een nieuw magazijn. In 2022 volgde ons grootste en meest succesvolle renovatieproject: langs de kant van de Gentseweg installeerden we 3 grote serres. Dit biedt het voordeel dat we een groter aanbod overdekt kunnen opstellen, wat de presentatie positief beïnvloedt. Onze totale oppervlakte beslaat nu ruim 6.000 m<sup>2</sup>, waaronder 2.800 m<sup>2</sup> overdekte winkelruimte en een buitenzone van circa 700 m<sup>2</sup>. De rest is magazijn en parking. Dankzij deze uitbreiding kunnen we nu sterker inzetten op winkelbeleving, cross-selling en het aanreiken van inspiratie. Dit heeft niet alleen een positieve impact op onze omzet (per m<sup>2</sup>), maar wordt ook erg gewaardeerd door onze klanten. We merken dat bezoekers nu vaker echt komen shoppen en hun bezoek als een uitstap ervaren. Bovendien zorgt de open en lichte sfeer van de serres voor een aangename werkomgeving voor onze medewerkers. Ondertussen bestaat ons team uit 6 voltijdse



medewerkers en 2 vaste flexi-jobbers, eventueel aangevuld met onze zoon Rune (22) en dochter Marit (20) tijdens drukke momenten en vakantieperiodes”, schetst Tom Vanslambrouck.

## Klantenbinding via gevarieerde marketingmix

Aveve Waregem kan rekenen op een breed en trouw klantenbestand, mede dankzij de actieve inzet van de Aveve-folder & sociale media en de organisatie van talrijke evenementen.

“Ons werkgebied beslaat een straal van ongeveer 10 kilometer rond onze zaak, maar we merken dat een aanzienlijke deel van onze klanten van verder komt. Dit is grotendeels te danken aan onze gunstige ligging langs de drukke Gentseweg. In de buurt bevinden zich tientallen vestigingen van bekende retailketens. Klanten kunnen hierdoor een bezoek aan ons combineren met andere winkels. We voeren op diverse manieren promotie voor onze zaak. In de eerste plaats is er de Aveve-reclamefolder,



die terechtkomt in 25.000 brievenbussen in ons werkgebied. Deze klassieke aanpak blijft effectief en stimuleert consumenten om bij ons te komen shoppen. Recent hebben we voor het eerst deelgenomen aan Publibox West-Vlaanderen, een doos vol kortingsbonnen die de mensen gratis in de bus krijgen. Onze kortingsbon werd alvast gretig ingewisseld. Daarnaast zetten we meer en meer sociale media in, meer bepaald Facebook en Instagram. Op laatstgenoemd kanaal proberen we om de 2 dagen nieuwe content te posten. Tot slot organiseren we verschillende activiteiten die de winkelbeleving bevorderen. We tellen bijvoorbeeld 3 evenementen/opendeurdagen per jaar, namelijk de lentedagen in februari, de bloeidagen in mei en onze winterdagen in november, waarbij de kerstartikelen centraal staan. Voorts pakken we doorheen het jaar nog uit met enkele thematische events, zoals serredagen, kippendagen, een kamerplantenfestival (een succesvolle primeur in 2025),... Ook onze bbqworkshops en bakdemo's kunnen steeds op veel bijval rekenen", verduidelijkt Anja Bruggeman.



een moeilijke zoektocht, tot grote frustratie van Tom Vanslambrouck. "We vangen tekorten op met flexi-jobs en de hulp van onze kinderen. Opgeleid personeel vinden is echt als zoeken naar een speld in een hooiberg. Daarom geven we de voorkeur aan mensen met een passie voor groen en/of huisdieren en leiden we hen zelf op. Het verstrekken van grondig en correct advies is noodzakelijk om het verschil te maken ten opzichte van bijvoorbeeld onlineverkooppunten. Bovendien is de kennis van de gemiddelde consument over tuinieren, planten en de noden van huisdieren vaak beperkt. Daarom is het essentieel om klanten goed te begeleiden bij hun productkeuze en hen soms ook af te remmen. Zodra in het voorjaar de eerste zon verschijnt, willen velen meteen aan de slag in de tuin, allerlei planten aanschaffen of groentesoorten zaaien. Maar voor sommige taken of planten- en groentesoorten is het vaak nog niet het juiste moment. Het is onze taak om hen hierover duidelijk te informeren."



### Eigen identiteit binnen Aveve-franchise

"Klanten weten dat ze bij ons terecht kunnen voor de drie pijlers van Aveve: tuin, dier en bakplezier. Maar daarnaast laten we ook onze eigen accenten en visie doorschemeren", benadrukt Anja Bruggeman. "Zo gaan we actief op zoek naar nieuwigheden die een meerwaarde kunnen betekenen voor ons assortiment. Nieuwe leveranciers ontdekken we op verschillende manieren: via beurzen in België, Frankrijk, Nederland en Duitsland, via tips van collega's en dankzij vertegenwoordigers die hier langskomen om hun innovaties te tonen. Op die manier kunnen we voortdurend inspelen op actuele trends. Daarnaast is het een grote troef dat we kunnen rekenen op de ondersteuning van de Aveve-centrale. Zij reiken ons talrijke waardevolle ideeën aan. Bovendien brengt de Aveve-folder extra dynamiek op de winkelvloer, doordat we onze winkelpresentatie hierop afstemmen."

### Schreeuw om personeel

Ook voor Aveve Waregem blijft het vinden van geschikt personeel



### Wat met duurzaamheid en hernieuwbare energie?

Naast de personeelsqueeste ziet Tom Vanslambrouck nog meer uitdagingen voor de toekomst.

"We denken voortdurend na over hoe we klantentrouw kunnen versterken en hoe we consumenten kunnen overtuigen om ook bij



minder mooi weer onze winkel te bezoeken. Daarnaast blijft het afwachten welke impact duurzaamheid en de energietransitie zullen hebben op onze zaak en de sector in het algemeen. We beschikken al over zonnepanelen en vangen jaarlijks meer dan 100.000 liter water op, maar op dat vlak zijn zeker nog stappen te zetten. Zo twijfel



ik nog over de installatie van een batterij, omdat de kosten momenteel nog niet in verhouding staan tot het rendement. Daarnaast zijn we van mening dat de bouwsector nog meer toekomstgerichte adviezen zou kunnen geven op het gebied van duurzaamheid, waterrecuperatie, energie- verbruik,..."



Selective<sup>™</sup>  
NATURALS

# Voed hun natuurlijke instincten

**NIEUW**



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



supremepetfoods.com

LET'S GET CONNECTED @SUPREMEPETFOODS

# Gewasbescherming in de moestuin vraagt om vakkundige begeleiding consument



Doc. Compo

Nu de lente is aangebroken, gaan veel consumenten met groene vingers weer aan de slag in hun moestuin. Zelf groenten kweken is tegenwoordig populair, maar om een succesvol resultaat te behalen is het cruciaal dat moestuiniers alert zijn voor mogelijke bedreigingen. Daarom is het voor een tuincentrum van belang om niet alleen een breed assortiment zaden, planten en gewasbeschermingsmiddelen te presenteren, maar ook deskundig advies over plagen, ziekten en andere uitdagingen aan te reiken. Dankzij de juiste informatie en de adequate producten kan de hobbytuinier genieten van een overvloedige oogst en een bloeiende moestuin.

## Verschillende bedreigingen

De gewassen in de moestuin moeten het hoofd bieden aan 5 grote 'vijanden'. We zetten ze voor u even op een rij.

### 1. Plagen

Luizen, rupsen, slakken, witte vlieg, trips en coloradokevers kunnen grote schade veroorzaken. Slakken houden van vochtige omstandigheden en eten vooral jonge scheuten en bladeren, vooral bij sla, kool en aardbeien. De voorkeur van de meeste insecten gaat uit naar warm en droog weer. Bladluizen zuigen het sap uit de planten, verspreiden virussen en veroorzaken misvormde bladeren. Rupsen vreten de bladeren volledig kaal. De Colorado-kever tast aardappelplanten aan door de bladeren op te eten. De larven van groente- en mineervliegen vreten gangen in de wortel(hals) en de bladeren, wat leidt tot misvorming, rot en afsterving.

### 2. Ziektes

Schimmels, bacteriën en virussen kunnen de gezondheid van de gewassen aantasten. Ze ontstaan vaak bij vochtige omstandigheden, een slechte luchtcirculatie of besmet plantmateriaal. De meest voorkomende ziektes zijn:

#### • Echte Meeldauw

Het betreft witte, poederachtige vlekken op de bladeren. Ze duiden op een algemene groeivertraging door een verminderde fotosynthese. Oorzaken voor deze ziekte zijn o.a. warme en droge omstandigheden, een te dichte beplanting en een teveel aan stikstof.

#### • Aardappel- en tomatenziekte (Phytophthora)

Ze wordt veroorzaakt door een schimmel, die zowel tomaten als aardappelplanten aantast en tot snelle afsterving leidt. De symptomen zijn bruine vlekken op bladeren, stengels en vruchten. Deze schimmel gedijt goed in vochtig en warm weer en een bodem met slechte afwatering. Om de ziekte te voorkomen, is het aangeraden om aardappelen en tomaten nooit dicht bij elkaar te planten.



Doc. BSI

#### • Bladvlekkenziekte (Alternaria, Septoria)

Kenmerkend voor deze ziekte zijn de bruine, grijze of zwarte vlekken op bladeren, soms met gele rand. De ziekte wordt overgedragen via regen of sproeiwater.

#### • Wortel- en stengelrot (Pythium, Fusarium)

Deze ziekte leidt tot verwelking en groeistilstand. Ze wordt bevorderd door een te natte bodem, een te diepe inplanting van de zaailingen en/of een gebrek aan bodemleven.

### 3. Onkruid

Het concurreert met de gewassen om licht, water en voedingsstoffen. Vaak voorkomende types onkruid zijn brandnetel, heermoes, grassen, heermoes, muur, paardenbloem,...

### 4. Bodemproblemen

Een ongebalanceerde bodemstructuur of -vruchtbaarheid resulteert in verzwakte planten, die vatbaarder zijn voor ziekten en plagen.

### 5. Weersinvloeden

Droogte, overvloedige regenval en vorst zijn nefast voor de groei en de gezondheid van de gewassen in de moestuin.

### Stel een doordacht aanbod samen

Als tuincentrum is het dus noodzakelijk een ruim assortiment gewasbeschermingsmiddelen voor de moestuin te voeren. Door de steeds strengere regelgeving worden alsmear meer chemische producten verboden of gelden er beperkende restricties. Duurzame en biologische alternatieven winnen dus aan belang, zeker ook omdat het om eetbare gewassen gaat. In de eerste plaats zijn insecticiden een must in het aanbod. Natuurlijke grondstoffen, zoals pyrethrinen (afkomstig uit chrysanthen), neem- of koolzaadolie vormen veelgebruikte actieve stoffen. Om schimmels te bestrijden, zijn fungiciden op basis van koper- of zwavelverbindingen aangewezen. Deze zijn ook geschikt voor biologische teelt.





Doc. DCM



Doc. Ecostyle

Voorts is het interessant om slakkenbestrijders te presenteren. De traditionele slakkenkorrels hebben het chemische metaldehyde als werkzame stof. De ecologische varianten zijn vervaardigd op basis van ijzerfosfaat. Daarnaast kunnen onkruidbestrijders niet ontbreken. Deze zijn vervaardigd op basis van azijn- of pelargonzuur. Nematoden, een biologische bestrijding van bodemplagen zoals engerlingen, hebben zeker ook hun plaats in het schap. Vergeet bovendien niet om de moestuinier te wijzen op de meerwaarde van kwalitatieve bodemverbeters, organische meststoffen en plantenversterkers, zoals brandnetelgier en lavameel.

### Preventie en duurzaamheid winnen aan belang

Bekijken we de trends binnen gewasbeschermingsmiddelen voor de moestuin, dan merken we een sterke evolutie richting duurzaamheid en biologische alternatieven op. Consumenten kiezen steeds bewuster voor milieuvriendelijke oplossingen met natuurlijke ingrediënten, terwijl producten met chemische grondstoffen steeds vaker uit het assortiment verdwijnen door de strengere regelgeving. Die hang naar duurzaamheid is ook merkbaar bij de verpakkingen: fabrikanten kiezen voor meer recycleerbare materialen en minder plastic.

Nog een opvallende trend is de focus op preventie. Door het gebruik van bodemverbeters en plantenversterkers wordt geprobeerd ziekten en plagen te voorkomen, waardoor de behoefte aan bestrijdingsmiddelen afneemt.

Daarnaast worden almaar vaker feromoonvallen en nuttige insecten, zoals lieveheersbeestjes tegen bladluizen en aaltjes tegen engerlingen en emelten, ingezet.

Ook DIY-oplossingen worden populairder, waarbij tuinliefhebbers zelf natuurlijke bestrijdingsmiddelen maken, zoals knoflook- of brandnetelgier. Naar de toekomst toe verwachten diverse spelers dat slimme technologie hier ook zijn intrede zal maken. Ze denken bijvoorbeeld aan sensoren en apps die de bodemgezondheid zullen monitoren en sneller ziektes en plagen bij de gewassen zullen detecteren.

### Misvattingen wegnemen met correct advies

Er bestaan bij de consument verschillende misvattingen over gewasbeschermingsmiddelen (in de moestuin). Een van de grootste is dat natuurlijke en biologische middelen minder effectief zijn. Dat is volgens de leveranciers en fabrikanten zeker niet het geval, alleen vereisen ze een andere aanpak. Het is aan het tuincentrum om duidelijk uit te leggen dat biologische producten vaak een langere inwerktijd vereisen om hun effect te tonen. Daarnaast denken veel klanten dat natuurlijke middelen automatisch veilig zijn. Hoewel biologische producten milieuvriendelijker zijn dan chemische alternatieven, is een correcte toepassing noodzakelijk. Een verkeerd gebruik of overdosering is schadelijk voor gewassen, nuttige insecten en de bodem. Daarom is het de taak van een tuincentrum om duidelijke instructies te geven over de toepassing en de moestuinier erop te wijzen dat die altijd de gebruiksaanwijzing en de aanbevolen hoeveelheid op de verpakking moet volgen. Veel tuinliefhebbers geloven ook dat gewasbescherming in de moestuin pas noodzakelijk is bij zichtbare schade. Preventie is nog steeds beter dan bestrijding. Adviseer daarom de klant voldoende over een gezonde bodem, wisselteelt en biodiversiteit. Workshops over een preventieve aanpak bieden dus zeker een meerwaarde.

### Rotatie bevorderen via advies en acties

Goed opgeleid personeel kan de verkoop van gewasbeschermingsmiddelen voor de moestuin stimuleren. Het verstrekken van juiste productinformatie resulteert in een goede oogst, wat de loyaliteit van de klant ten goede komt. Daarnaast werken seizoensgebonden displays en bundelaanbiedingen – bijvoorbeeld de combinatie van een bestrijdingsmiddel met meststoffen – omzetverhogend. Organiseer ook workshops en demonstraties. Op die manier leert de moestuinier hoe die (natuurlijke) gewasbescherming effectief moet gebruiken. Wanneer de klant de juiste toepassing kent en vertrouwen krijgt in de werking, zal hij/zij de producten vaker en doelgerichter aanschaffen.



Doc. Edialux

# Tips & tricks voor het succesvol gebruik van sociale media



Ook voor dierenspecialzaken en tuincentra vormen sociale media een krachtig platform om klanten te bereiken en de verkoop te stimuleren. Door strategisch gebruik te maken van kanalen zoals Facebook, Instagram en eventueel ook TikTok, kunnen winkels niet alleen hun producten promoten, maar eveneens een sterke band met hun (potentiële) klanten opbouwen. Voor talloze uitbaters is en blijft het echter een moeilijke zoektocht om te ontdekken wat nu juist een succesvolle aanpak is. Daarom belichten we de voornaamste aandachtspunten bij een doordachte contentmarketingstrategie op sociale media.

## Doelgroep bepalen

Voor u aan de slag gaat, is het essentieel om duidelijk af te bakenen wie je exact wil bereiken. Ga na wie uw ideale klanten zijn en stem uw content daarop af. Analyseer hiervoor uw cliënteel (wie zijn mijn vaste klanten en wat is hun leeftijd en geslacht) en hun aankoopgedrag (welke producten worden meest aangekocht). Een veel voorkomende fout is dat er te breed wordt gemikt. Durf uw klanten te vragen wat ze op uw sociale media willen zien. Klanten waarderen nuttige informatie en blijven daardoor langer betrokken.

## Post waardevolle content

Plaats niet alleen promoties, maar ook informatieve en inspirerende content. Klanten waarderen nuttige informatie en blijven daardoor langer betrokken. Hou de 80/20-regel aan: 80% waardevolle content en 20% promotie. De meeste van uw volgers zijn op zoek naar educatieve inhoud, productdemonstraties, seizoensgebonden informatie, een blik achter de schermen van uw zaak, gerichte tips over het welzijn van huisdieren of de verzorging van planten,...

## Hoogwaardig beeld- en videomateriaal

Sociale media zijn visueel ingesteld. Goede foto's en video's zorgen voor meer interactie en een betere herkenning. Vermijd dus donkere of onprofessionele beelden, maar kies voor heldere, scherpe foto's. Denk eraan om tekst en branding toe te voegen aan de afbeeldingen. Canva is daarvoor bijvoorbeeld een ideale, gebruiksvriendelijke tool. Zorg wel voor een herkenbare huisstijl met consistente kleuren en lettertypes. Werk niet enkel met foto's, maar post via reels of stories ook korte, gerichte video's met productuitleg of tips. Laat op de

foto's en video's producten in actie zien: het liefst wanneer ze gebruikt worden door uw medewerkers of hun huisdieren. Hierdoor krijgen volgers een connectie met uw zaak. Durf te experimenteren om na te gaan welke berichten en/of video's best werken. Vergeet ook niet om hashtags te gebruiken. Maar ook hier is overdrijving uit den boze. Beperk u tot een 5-tal hashtags per post. Creëer hashtags waar de naam van uw winkel in is verwerkt. Denk er ook steeds aan uw zaak/locatie te vermelden. Op die manier vinden (potentiële) klanten u sneller.

## Hanteer een vaste planning

Bij veel dierenspecialzaken en tuincentra zit er geen structuur in de timing en frequentie van hun posts. Regelmatig posten is essentieel om zichtbaar te blijven. Overdrijf echter niet: een postratio van 3 à 5 maal per week is op Facebook en Instagram ideaal. Stories en reels met video's kunt u dagelijks plaatsen, maar om steeds waardevolle content te tonen is het beter om dit maar om de twee dagen te doen. De beste uren om iets te posten zijn 's ochtends (tussen 7u en 9u), tijdens de lunchpauze (tussen 12u en 13u30) en 's avonds (tussen 18u en 21u). Dan zijn de meeste consumenten immers online. Schakel eventueel tools zoals Buffer, Hootsuite en Meta Business Suite in om uw posts op de beste momenten in te plannen.

## Volgers betrekken

Zorg voor interactie: hoe meer er wordt gereageerd, hoe beter uw posts worden getoond. Stel dus vragen aan uw volgers, gebruik polls en quizzen in stories en moedig klanten aan om foto's en berichten om te delen (eventueel gekoppeld aan een beloning). Beantwoord steeds reacties en DM's en doe dit snel. Dit versterkt uw klantenbinding. Kritiek is natuurlijk nooit leuk, maar reageer ook altijd op negatieve commentaar. Blijf hierbij vriendelijk en verwijder alleen beledigende en ongepaste reacties.

## Stuur bij indien nodig

Meten is weten. Hou statistieken bij over wat al dan niet werkt: hoeveel mensen zien uw posts, hoeveel likes, reacties en shares genereren uw berichten, hoeveel mensen klikken door naar uw webshop/website, welke posts leiden tot winkelbezoeken en aankopen,...? Maak een grondige analyse van uw contentmarketingaanpak. Blijkt dat bepaalde zaken niet werken, laat die niet op hun beloop maar stel uw strategie bij.



# Nuttige adressen

## AANKOOPVERENIGING



### ATD NV – HORTA TUIN EN DIER

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

## AQUARIUM SIERVISSEN



### PASSION FOR ANIMALS

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



### RUINEMANS GROUP BV

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

## DIERVOEDING, SNACKS EN ACCESSOIRES



### GROUP DEPREE PETFOOD

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

Vogelaarsweg 23  
NL-3313 LL Dordrecht  
T: +31 (0)78 622 06 22  
info@hollanddiervoeders.nl  
www.groupdepre.com



### VITAKRAFT BELGIË NV

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

## GROOTHANDEL



### ASP INTERNATIONAL

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



### BEEZTEES

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



### NOBBY PET SHOP GMBH

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



### FLAMINGO PET PRODUCTS NV

Lammerdries - Winkelstraat 25  
2250 Olen  
T: +32 (0)14 24 21 00  
info@flamingo.be  
www.flamingo.be



### GEBR. DE BOON BV

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



### GRIZO

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



### LAROY GROUP

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



### MALANICO

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



### PET'S WORLD

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



### SMULDERS WHOLESAL

Burg. Visschersstraat 128  
NL-6235 EM Ulestraten  
T: +31 (0)4 33 64 23 87  
sales@smulders.nl  
www.smulders.nl  
www.hsaqua.nl  
www.kinshi.nl



### TRIXIE

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

## LEVENDE DIEREN



### DIERENGROOTHANDEL OVERBEEK

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



### PASSION FOR ANIMALS

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

## HOND + KAT SNACKS EN VOEDING



### CANIS PURUS

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



### FARM FOOD HONDENVOEDING

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



### HUPPLE

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



### JOHNSON PETFOODS

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



### PET'S WORLD

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



### RENSKE NATURAL PETFOOD BV

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



### TRUDO'S PET PRODUCTS

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

## HOND + KAT ACCESSOIRES



### MODERNA PRODUCTS

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



### PETSOLUTIONS NV

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

## HOND + KAT VERZORGINGS- PRODUCTEN

**BIOGANCE**

### BIOGANCE

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

**beaphar**

### BEAPHAR

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

**FRANCODEX**

### 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**

### ESVE

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

## VOGELS SNACKS EN VOEDING

**ESVE**

### ESVE

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

**grizo**

### GRIZO

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

## TERRARIUM ALGEMEEN



### ZOO MED LABORATORIES

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

## VOEDINGS- SUPPLEMENTEN

**FRANCODEX**

### 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

## Ruinemans Aquarium Fish viert 70-jarig jubileum!



Sinds 1955 hét adres voor topkwaliteit tropische aquariumvissen.  
Met import uit 25 landen – van de VS tot Brazilië en Azië –  
staan wij garant voor strenge kwaliteitsnormen en deskundige service.  
Vier dit jubileum met ons mee en ontdek de passie die al 70 jaar voortleeft bij Ruinemans!



Meer weten? Neem contact met ons op.

**Ruinemans Group**

SUPPLIER OF LIVE ORNAMENTAL FISH & ANIMAL- FOOD AND SUPPLIES

info@ruinemansgroup.com | ruinemansgroup.com

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



### 1 franco voor de hele dierenafdeling

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

Ontdek het volledige aanbod op  
<https://www.pfa-trade.be>

Scan me



<http://www.pfa-trade.be> - [info@pfa-trade.be](mailto:info@pfa-trade.be) - +32 3 298 28 70





an event by



# ZOOMARK



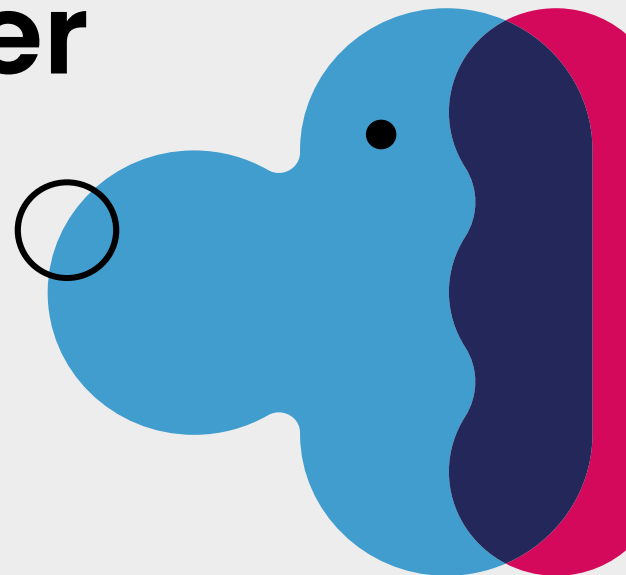
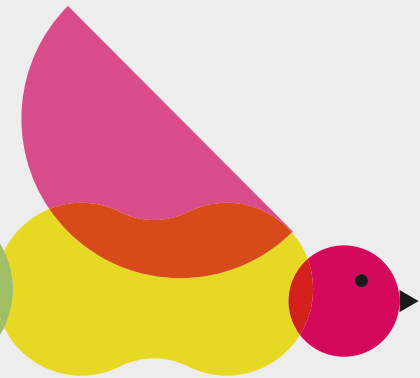
21<sup>st</sup> international trade show for pet food and pet care

# ZOOMARK

BolognaFiere, Italy

**5—7 May 2025**

## Bigger and bolder



Show Office  
info@zoomark.it  
zoomark.it

Certified Trade Fair



with the patronage of



# Amanová<sup>®</sup>

natural & tasty



Amanová in je winkel?

Neem contact op met één van onze Ambassadeurs!

Erik Denayer Tel: +32(0)472575508  
Email: erik.denayer@visan.nl

Saskia van Gelder Tel: +32(0)493305583  
Email: saskia.vangelder@visan.nl