



Interzoo

Official Trade Fair Journal

Daily

Issue **2**
9 May 2018

“Our industry is special“

By a “firework with new products for pets”, the international pet industry has surpassed itself, said ZZF President Norbert Holthenrich on occasion of the official opening of the 35th Interzoo. It took place on Monday evening in the festive setting of the Germanische Nationalmuseum.

On occasion of the welcome of the Free State of Bavaria and the opening ceremony of the Interzoo 2018, on behalf of the trade fair organiser WZF and the honorary sponsor ZZF, Norbert Holthenrich welcomed numerous guests from politics, associations as well as exhibitors and friends of the pet branch. A warm word of thanks went to the Free State of Bavaria

and the Bavarian state secretary Dr. Hans Reichhart for the welcome in the Germanische Nationalmuseum. The President of the Zentralverband Zoologischer Fachbetriebe (ZZF) recalled that the world’s leading trade fair now takes place in Nuremberg since 30 years and he thanked the team of the NürnbergMesse for the excellent support in all these years.



Representatives of WZF (organizer of Interzoo), ZZF, NürnbergMesse, city of Nuremberg and the freestate of Bavaria at the official trade fair’s opening. Vertreter des Messeveranstalters WZF, des ZZF, der NürnbergMesse, der Stadt Nürnberg und des Freistaats Bayern bei der offiziellen Eröffnung.



The opening took place in the festive setting of the Germanische Nationalmuseum. Die Eröffnung fand im festlichen Rahmen des Germanischen Nationalmuseums statt.

„Unsere Branche ist besonders“

Die internationale Heimtierbranche habe sich mit einem „Feuerwerk an neuen Produkten für Heimtiere“ selbst übertroffen, sagte ZZF-Präsident Norbert Holthenrich anlässlich der offiziellen Eröffnung der 35. Interzoo. Diese fand am Montagabend in festlichem Rahmen des Germanischen Nationalmuseums statt.

Anlässlich des Empfangs des Freistaats Bayern und der Eröffnungsfeier der Interzoo 2018 begrüßte Norbert Holthenrich im Namen des Messeveranstalters WZF, und des fachlich-ideellen Trägers ZZF zahlreiche Gäste aus der Politik, von Verbänden sowie Aussteller und Freunde der Heimtierbranche. Ein besonderes Dankeschön galt dem Freistaat Bayern und dem bayerischen Staatssekretär Dr.

Hans Reichhart für den Empfang im Germanischen Nationalmuseum. Der Präsident des Zentralverbandes Zoologischer Fachbetriebe (ZZF) erinnerte daran, dass die Weltleitmesse nunmehr seit 30 Jahren in Nürnberg stattfindet und bedankte sich beim Team der NürnbergMesse für die gute Unterstützung in all den Jahren. Mit den Bestmarken, die die Weltleitmesse der Heimtierbranche in die-

sem Jahr zu bieten hat, habe sich die internationale Heimtierbranche selbst übertroffen. Rund 2.000 Aussteller zeigt auf 120.000 Quadratmetern ein Feuerwerk an neuen Produkten für Heimtiere. „Unsere Branche ist besonders, weil sie ein auffallend innovatives Potenzial hat und beständig ihr Angebot gemäß neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse weiterentwickelt“, lobte Holthenrich.

TropiDog®

NEW TROPIDOG AND TROPICAT PRODUCTS!

TropiCat®



Come and visit us!
Hall 2, Stand 404



www.tropidog.pl



www.tropicat.pl





By the best brands, which the world's leading trade fair of the pet branch has to offer this year, the international pet industry surpassed itself. About 2,000 exhibitors present on a surface of 120,000 square meters a firework of new products for pets. "Our industry is special, because it has a strikingly innovative potential and continuously further develops its offer according to new scientific findings", praised Holthenrich. This can be clearly seen at the new joint stand for start up companies, in the numerous country pavilions and, last but not least, at the stands of the companies, which make a name for themselves since years with professional solutions for pets. "Without our committed exhibitors, the Interzoo would not have become such a big magnet and a



Thanks went to Hans-Jochen Büngener, president of the fair trade committee (left), accompanied by his wife and ZZF President Norbert Holthenrich.

Danke an Hans-Jochen Büngener, Vorsitzender des Messeausschusses (links), hier in Begleitung seiner Ehefrau und ZZF-Präsident Norbert Holthenrich.

platform of encounters, from which the global pet industry benefits today", emphasized Holthenrich. On this evening, a special thanks went to Hans-Jochen Büngener who for three decades, in his function as president

of the fair trade committee, has committed himself with all his heart for the Interzoo. Büngener will shortly withdraw from this position; a reason to particularly praise his commitment for the world's leading trade fair.

Deutlich werde dies im neuen Gemeinschaftsstand für Startup Unternehmen, in den vielen Länder-Pavilions und nicht zuletzt auf den Ständen von Unternehmen, die sich seit Jahren mit professionellen Lösungen für Heimtiere einen Namen machen. „Ohne unsere engagierten Aussteller wäre die Interzoo nicht zu diesem Anziehungspunkt und der Begegnungsplattform geworden, von der die globale Heimtierbranche heute profitiert“, betonte Holthenrich.

Ein besonderer Dank wurde an diesem Abend für Hans-Jochen Büngener ausgesprochen, der sich seit drei Jahrzehnten als Vorsitzender des Messeausschusses mit Leidenschaft für die Interzoo engagiert. Büngener wird sich aus dieser Position in Kürze zurückziehen; ein Anlass, seinen Einsatz für die Weltleitmesse besonders zu würdigen.

Know-how meets Internationality

As worldwide most important trade fair of the branch, the Interzoo connects a strong branch know-how with internationality. Here, the world informs itself on all innovations and new products, meets partners and builds new fruitful business relationships. For Hunter, with actually 72 export countries all over the world, the Interzoo, thus, is an indispensable customer and partner event, presentation platform for numerous new products and last, but not least, an important trade fair for orders.



Nadine Trautwein, Geschäftsführung Hunter Management.

Know-how trifft Internationalität

Als weltweit wichtigste Branchenmesse verbindet die Interzoo starkes Branchen-Know-how mit Internationalität. Hier informiert sich die Welt über alle Innovationen und Neuheiten, trifft sich mit Partnern und knüpft neue, fruchtbare Geschäftsbeziehungen. Für Hunter, mit weltweit aktuell 72 Exportländern, ist die Interzoo damit ein unverzichtbares Kunden- und Partnerevent, Präsentationsplattform für zahlreiche neue Produkte und nicht zuletzt auch eine wichtige Auftragsmesse.



Today's Programme at the ZZF-Stand

10.00-12.00 a.m.	Grooming Cross Breed with Elke Bürger
1.30-3.30 p.m.	Grooming Poodle in Bedlington-Style with Elke Bürger
4.00-4.30 p.m.	my-fish interview with Markus Mahl (Aquarium West)

Das Programm heute am ZZF-Stand

10.00-12.00 Uhr	Schervorführung Mischling mit Elke Bürger
13.30-15.30 Uhr	Schervorführung Pudel im Bedlington-Style mit Elke Bürger
16.00-16.30 Uhr	my-fish Interview mit Markus Mahl (Aquarium West)

GRAIN FREE



GMO FREE



Flavours from the Swedish wilderness

In our natural pet food you will find a good portion of elk and other high quality natural ingredients from the Swedish countryside. For us, raw material is key. Our unique, grain free recipe with elk, reindeer or lamb gives our dry food the wild and rich flavor that your dog loves.



Echo of the media

The Interzoo 2018 is not only the focus of exhibitors and retailers, but also representatives of the media - TV, radio, print, blogger and social media – the topic of pet ownership is becoming ever more important. This was obvious from the very well attended press conference on the opening day of the fair.

National and international press representatives visited the press conference in the NCC East to learn about the latest figures in the pet market and the latest feeding and accessory trends. Hans-Jochen Büngener, Chairman of the Interzoo exhibition committee, was able to announce the latest records of the world's leading pet supplies trade fair: "Interzoo's growth reflects the upbeat mood in the market; it is not at all a result of anticyclical practices by the exhibiting companies."

Georg Müller, Chairman of the Industry Association for Pet Supplies (IVH), emphasized: "Our industry has grown further to reach almost EUR 5 billion." The pet population has also developed equally well. "Today, an animal can be found in nearly half of all households, as compared to only one third of households ten years ago", Müller said.

"Interzoo's growth mirrors the positive development of the international pet supplies market", explained ZZF president Norbert Holthenrich, for whom the Interzoo exhibition can be seen as the "Olympics" of the pet industry.



In the presence of the trade press, Norbert Holthenrich again personally honored Hans-Jochen Büngener, who had been officially adopted as chairman of the Interzoo exhibition committee at the opening ceremony of Interzoo. Holthenrich thanked him for his many intellectual contributions and good connection to the media.

Hans-Jochen Büngener emphasized how quickly his 30-year interzoo involvement has passed and was pleased about his appointment as honorary chairman of the exhibition committee.

During the subsequent tour of the exhibition, the journalists were able to get an idea of today's pet-keeping trends. Among the booths visited were Cloud7, a new label from Berlin whose trademark is minimalistically designed dog accessory, Hundt, a company which has launched a new complete insect-based nutrition system for dogs; JBL showcased LED full spectrum lighting, Elmato displayed a three-level rodent housing and Interquell presented a sustainable premium dog food; Dr. Clauder put on display their line of nutritional supplements for pets and Josera promoted a new dog food, which emphasizes animal welfare in special way.

Heimtierhaltung im Echo der Medien

Die Interzoo 2018 steht nicht nur im Fokus von Ausstellern und des Fachhandels, auch bei Vertretern der Medien – TV, Rundfunk, Print, Blogger und Social Media – erhält das Thema „Heimtierhaltung“ einen immer größeren Stellenwert. Dies zeigte die gut besuchte Pressekonferenz am ersten Messetag.

Nationale und internationale Pressevertreter besuchten die Pressekonferenz im NCC Ost, um aktuelle Zahlen des Heimtiermarktes bzw. neueste Fütterungs- und Zubehör-Trends zu erfahren. Hans-Jochen Büngener, Vorsitzender des Messeausschusses Interzoo, konnte neueste Rekordmarken der Weltleitmesse verkünden. „Das Wachstum der Interzoo spiegelt die positive Stimmung im Markt wider und ist nicht Folge eines antizyklischen Verhaltens der ausstellenden Unternehmen“, so sein Resümee. Georg Müller, Vorsitzender des Industrieverbandes Heimtierbedarf (IVH), betonte: „Mit nunmehr fast 5 Mrd. Euro Umsatz ist unsere Branche erneut gewach-



sen.“ Ebenso positiv haben sich die Heimtierpopulationen entwickelt. „Heute findet man in fast jedem zweiten Haushalt ein Tier“, führt Müller den anwesenden Medienvertretern weiter aus. „Das Wachstum der Interzoo spiegelt auch die gute Entwicklung des internationalen Heimtiermarktes“, erklärt ZZF-Präsident Norbert Holthenrich, für

wurde, nochmals persönlich zu verabschieden. Holthenrich dankte ihm für die vielen eingebrachten Ideen und die Offenheit gegenüber der Presse. Hans-Jochen Büngener betonte, wie schnell seine 30 Jahre währende Interzoo-Tätigkeit vorbegegangen sei und freute sich über die Ernennung zum Ehrenvorsitzenden des Messeausschusses.



den die Interzoo „die Olympiade der Heimtierbranche“ darstellt.

Die Anwesenheit der Fachpresse nutzte Norbert Holthenrich außerdem, um Hans-Jochen Büngener, der auf der Eröffnungsfeier der Interzoo als Vorsitzender des Interzoo Messeausschusses offiziell verabschiedet

Beim anschließenden Messerundgang konnten sich die Journalisten ein Bild über heutige Heimtier-Haltungstrends machen: Besucht wurden Cloud7, ein neues Label aus Berlin, das für schlichtes minimalistisches Hundezubehör steht. Die Firma Hundt, die ein neues Insekten-Alleinfutter für Hunde auf den Markt gebracht hat. JBL mit einer LED-Vollspektrum Beleuchtung, Elmato mit einer dreistöckigen Nagervoliere, Interquell mit einem nachhaltigen Premium-Hundefutter, Dr. Clauder mit Nahrungsergänzungen sowie Josera mit einem neuen Hundefutter, das das Tierwohl in besonderer Weise berücksichtigt.



Chic Collection, creativity evolution

stefanplast

plastic generation

Come and discover
our novelties at
Stand 6-230 Hall 6



Stefanplast S.p.A. Castegnaro (VI) Italy +39 0444 639011 www.stefanplast.it



The work of the European Pet Organization (EPO)

The European Pet Organization (EPO), founded in 1990, represents the interests of the pet industry in relation to the European Union, whose legislation is becoming increasingly important. Currently there are eleven associations organized in the EPO: AEDPAC (Spain), AIPA (Italy), DIBEVO (Netherlands), NZB (Norway), OATA (United Kingdom), PRODAF (France), VZFS (Switzerland), WKO-Zoo-Fachhandel (Austria), ZOORF (Sweden) and ZZF (Germany). About the current tasks and future challenges of the EPO we talked to its President Svein A. Fosså.

IZD: How does the EPO work?

Svein A. Fosså:

EPO purpose is to defend and promote the general interests of the European pet industry, particularly in respect of legislation enacted by the European Union and other international institutions, such as e.g. EFSA, CITES and OIE. In order to achieve this, EPO has to gather, exchange and disseminate information regarding the pet trade.

How can the EPO strengthen the representation of the European pet industry?

Individual national trade associations will have a hard time getting direct access to the EU decision-making bodies. Therefore an international organization like EPO is imperative in giving the pet trade a voice in Brussels. Thanks to our continued presence over many years, EPO is widely recognized as a reliable partner in Brussels offices, and we often do have firsthand insight into the processes in areas of animal welfare, animal health, nature conservation and other areas that can affect our trade.

Does the EPO work with other organizations to achieve their targets?

Apart from collaborating with other trade and hobby groups or organizations that share our interests on case-by-case basis, the obvious collaborating partners of EPO are our members. EPO, as such, can never have direct insight into everything that happens in the trade across Europe. It is the national trade associations that best can access and collate information and experiences from the trade in the respective countries and make it accessible to EPO.

A wider membership base across Europe will strengthen EPO's position as the voice of the European pet trade. We urgently

need to see the involvement of pet trade associations from across Europe in EPO, and in countries where there are no effective trade association, the trade should collaborate to form such organizations. Considering the very limited resources of EPO, it goes without saying that this to a large extent will have to be driven from the bottom up, but we at EPO are very interested in talking with anyone who has ideas in this direction, and we will do whatever we can to assist.

I, personally, would also like to see extended collaboration with the larger pet keeper associations in Europe, as we undoubtedly have many more interests that unite us, than what divide us. As such organizations currently cannot be ordinary members of EPO, such collaboration must again be, as it currently already is, on a case-to-case basis, or via a national trade association that is a member of EPO.

How can national members support the work of the EPO?

EPO, like any trade association, will not know about the problems and concerns of the trade, unless someone informs us. There lays a great responsibility on the trade associations that constitute EPO's membership, but also on the individual traders. I would foremost like to see that members report to their national association, of course, so that they as your trade association can collate this information and bring on to EPO. No trade organization can invent the realities of the trade! It is you, who work in the trade who have to inform your trade association about your issues, your problems, your concerns – as well as willingly and swiftly share information with them when requested!

Still, when matters are particularly urgent, or directly relate to

ongoing processes in Brussels, EPO would always welcome direct communication with any trade stakeholder. There will always be cases where some individuals possess specific knowledge that can be useful in EPO's work, be it on welfare issues, animal health, zoonosis, invasive species, or any other



EPO President Svein A. Fosså, here in first hand encounter with one of the emerging challenges of the pet trade; alien species – here in the form of Rose-ringed parakeets, *Psittacula krameri*, in the Kensington Gardens in London, UK. (Photo: Private)

topic. If you think you possess such knowledge, it highly valuable if you contact EPO, through myself or the Secretary General. Maybe we already know what you have to tell, but you shouldn't take that risk. EPO is here for the trade, but we can do nothing without the involvement of the trade.

What was the main success of the EPO so far?

I am always very careful to talk about successes, as more often than not a success for the pet trade, in this day and age, is anything that does not happen – or has not happened, yet. I think some of the recent invasive alien species issues and the salamander Bsal case are two good examples, but I would never call them "successes". EPO is not in the game to "win", we are there to get reasonable, sensible and functional regulation of the trade, maintaining a free and open trade in, and keeping of, pets across Europe as far

as is justifiable, ethically and morally. EPO is, and should be, a balanced representative of the pet keeping and -trading interests.

The pressure against pet keeping and pet trade from the animal rights movement is immense, and their presence in Brussels is manifold larger than our representation in terms of both human and financial resources. Pet keeping is one of the areas that have been singled out as an easy target by these pressure groups.

Animal rights should never be confused with animal welfare, even though there is some overlap. Experience has learned us that animal rights organizations use all and any argument in their attacks on pet keeping and -trade. The 'Eurogroup for animals', with currently a staff of 19 people and a yearly budget in the area of EUR 1.7 million, is only one of many groups that specifically target the EU decision making bodies. Eurogroup openly state that their goal is to restrict the keeping and sale of pets in Europe. They are also very clear that they want to achieve this through whatever means, using regulations on e.g. invasive alien species, animal health law, animal welfare framework law, or trade agreements.

May I remind you that EPO has one person part time. EPO furthermore has a yearly total budget in the area of EUR 60,000 – and we are the only pet trade body with permanent representation in Brussels! That we achieve anything at all is not "success stories", it is a "miracle" combined with hard work and a very good case. The good case can, however, get better only if we have the combined support of the pet trade in Europe, through national trade associations that become EPO members and/or via direct collaboration and support.

With which topics is the EPO specially involved at the moment, and what are the future challenges?

Animal health with the Regulation on transmissible animal diseases' adoption ("Animal Health Law") in March 2016, and its implementation to start from April 2021. EPO is an active member of the EU Animal Health Advisory Group.

The Invasive Alien Species (IAS) Regulation with its list of IAS of Union concern (the Union list), and related ongoing updates. EPO is a member of the EU Working group on IAS. It has taken - in the past and still does - position against the listing of the Channa sp at the genus level.

The EU Action Plan Against Wildlife Trafficking. EPO and its members participated as speakers to its 1st year anniversary dedicated event at the European Commission in 2017. Since then, it has issued a position document presenting its members activities toward tackling wildlife trafficking. It looks now to collaborate further with the EU authorities.

A "Positive List" approach: EPO has issued in 2017 a position paper against a positive list approach; approach promoted at member state level and at the EU one by animal rights organizations.

Animal welfare with the recently launched EU dedicated Animal Welfare Platform. As indicated earlier, our opponents take any opportunities including this platform to criticize and stop our trade activities. In addition to these issues, EPO monitors all issues, which can have an impact on pet trade activities, such as antimicrobial resistance, Brexit... With such a busy agenda for the pet trade industry, it is essential for EPO and more generally for the entire pet trade sector to speak as one voice at the EU level to optimize its outreach and impact.

To Make Life easier

LitterLocker company is a team of passionate people who came together to make life easier for cat owners by creating quality products that address their day-to-day needs. Since 1997, the team has been perfecting its products. Now in its third generation, LitterLocker with multilayer film that traps odours is available with decorative sleeves. Plus, a new litter box, with an elegant design.

The LitterLocker Design Fabric Sleeves turn the litter bins into a trendy decorative accessory. With four stylish designs, sold separately, the swappable fabric covers are the perfect finishing touch.

LitterLocker new elegant and playful litterbox is specifically designed to facilitate cat litter maintenance. More than a new designed litter box, thanks to its integrated handles, soft rounded corners, high and flexible edges, that makes cat litter cleaning fast and effortless.

Hall 9 Stand 538



Das Leben einfacher machen

Das Unternehmen LitterLocker ist ein Team begeisterter Menschen, die das Leben der Katzenbesitzer einfacher machen wollen, indem sie Qualitätsprodukte schaffen, die deren tägliche Bedürfnisse abdecken. Seit 1997 hat das Unternehmen seine Produkte perfektioniert. Nun, in der dritten Generation, ist der LitterLocker mit Mehrschichtfolie, die Gerüche einfängt, mit dekorativen Hüllen erhältlich. Sowie ein neues Katzenklo mit einem eleganten Design.

Die LitterLocker Design-Textilhüllen verwandeln die Einstreu-behälter in ein trendiges dekoratives Accessoire. Mit vier stilvollen Designs, die separat

verkauft werden, liefern die austauschbaren Überzüge den perfekten letzten Schliff.

Das neue Katzenklo von LitterLocker ist speziell dafür konzipiert, das Handling von Katzen-



streu zu vereinfachen: dank der integrierten Griffe, weich abgerundeten Ecken, hohen, flexiblen Kanten soll das Katzenklo schnell und mühelos gereinigt werden können. Halle 9 Stand 538

Aquascaping at the ZZF stand Aquascaping am ZZF-Stand

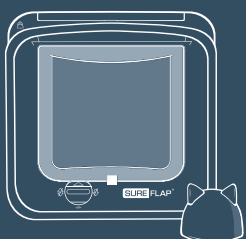


Talking about the perfect planning of biotope aquariums: my-fish moderator Jurij Jutjajev (left) and world champion of aquascaping, Oliver Knott.

my-fish Moderator Jurij Jutjajev (links) und Aquascaping-Weltmeister Oliver Knott sprechen über die richtige Planung eines Biotop-Aquariums.



The future of pet care is **connected**



Interzoo 2018

Find out more: hall 9, stand 503b
surepetcare.com/interzoo





Die Arbeit der European Pet Organization (EPO)

Die European Pet Organization (EPO), gegründet 1990, vertritt die Interessen der Heimtierbranche innerhalb der Europäischen Union, deren Gesetzgebung eine immer größere Bedeutung mit sich bringt. Gegenwärtig sind 11 Verbände in der EPO organisiert: AEDPAC (Spanien), AIPA (Italien), DIBEVO (Niederlande), NZB (Norwegen), OATA (Vereinigtes Königreich), PRODAF (Frankreich), VZFS (Schweiz), WKO-Zoo-Fachhandel (Australien), ZOORF (Schweden) und ZZF (Deutschland). Über die derzeitigen Aufgaben und künftigen Herausforderungen der EPO sprachen wir mit deren Präsident Svein A. Fosså.

IZD: Wie arbeitet die EPO?

Svein A. Fosså:

Die Aufgabe der EPO besteht darin, die allgemeinen Interessen der europäischen Heimtierbranche, insbesondere gegenüber den erlassenen Rechtsvorschriften der Europäischen Union und anderer internationaler Institutionen, wie z.B. der EFSA, CITES und der OIE, zu verteidigen und zu fördern. Um dies zu erreichen, muss die EPO Informationen, die die Heimtierbranche betreffen, sammeln, austauschen und verbreiten.

Wie kann die EPO die Repräsentanz der europäischen Heimtierbranche stärken?

Einzelne nationale Branchenverbände werden es schwer haben, einen direkten Zugang zu den EU-Entscheidungsinstanzen zu bekommen. Deshalb ist eine internationale Organisation wie die EPO unerlässlich, um der Heimtierbranche in Brüssel Gehör zu verschaffen. Dank unserer fortwährenden Präsenz über die Jahre, ist die EPO in Brüssels Amtsstuben als zuverlässiger Partner in breitem Maße anerkannt. Wir bekommen oftmals aus erster Hand einen Einblick in die Prozesse des Tierschutzes, der Tiergesundheit, des Naturschutzes und in andere Bereiche, die auf unsere Branche Auswirkungen haben können.

Arbeitet die EPO mit anderen Organisationen zusammen, um ihre Ziele zu erreichen?

Abgesehen von einer fallweisen Zusammenarbeit mit anderen Branchen, Hobby-Gruppen oder Organisationen, die unsere Interessen im Einzelfall teilen, sind die EPO-Mitglieder die wichtigsten Kooperationspartner. Die EPO kann schlechthin niemals einen

direkten Einblick in all das haben, was in der Branche quer durch Europa passiert. Es sind die nationalen Branchenverbände, die am besten in der Lage sind, auf Informationen und Erfahrungen der Branche in den jeweiligen Län-

Ich persönlich würde es mir eine verstärkte Zusammenarbeit mit den größeren Tierhalterverbänden in Europa wünschen, da wir zweifellos viel mehr gemeinsame als gegensätzliche Interessen haben. Da solche Organisationen gegenwärtig

arbeitenden Menschen, die ihn über ihre Anliegen, Probleme und Sorgen informieren müssen, genauso wie sie bereitwillig und schnell Informationen mit ihm austauschen sollten, wenn sie angefragt werden!

Bei Belangen von besonderer Dringlichkeit oder bei einem direkten Bezug auf laufende Prozesse in Brüssel ist die EPO immer bereit, direkt mit jedem Interessenvertreter der Branche zu kommunizieren. Es gibt immer Fälle, wo Einzelpersonen spezifische Kenntnisse haben, die für die Arbeit der EPO hilfreich sein können, seien es Angelegenheiten des Tierschutzes, der Tiergesundheit, der Zoonose, über invasive Arten oder über andere Themen. Wenn Sie glauben, solche Kenntnisse zu besitzen, wäre es sehr nützlich, die EPO durch mich oder die Generalsekretärin zu kontaktieren. Möglicherweise wissen wir bereits darüber Bescheid, aber Sie sollten sich nicht darauf verlassen. Die EPO ist für die Branche da, aber wir können ohne deren Mitwirkung nichts erreichen.

Was war bisher der größte Erfolg der EPO?

Ich bin immer sehr vorsichtig, wenn es darum geht, über Erfolg zu reden, zumal man in der heutigen Zeit in den meisten Fällen bei der Heimtierbranche dann von Erfolgen sprechen kann, wenn etwas nicht oder noch nicht passiert ist. Ich denke da an die jüngsten Streitfragen über invasive nichtheimische Arten oder den Fall Feuersalamander/Bsal, um zwei gute Beispiele hierfür zu nennen. Aber ich würde dies nicht als „Erfolg“ bezeichnen. Die EPO ist nicht im Spiel, um zu „gewinnen“! Die EPO ist und sollte weiterhin ein abwägender Vertreter für die Interessen der Tierhaltung und des Tierhandels sein.

Der Druck der Tierrechtsbewegung auf die Tierhaltung und den Tierhandel ist gewaltig und ihre Präsenz in Brüssel ist um ein Vielfaches größer als unsere Vertretung, was die personellen und finanziellen Ressourcen betrifft. Die Tierhaltung ist einer der Bereiche, die als leichtes Ziel von diesen Interessengruppen ausgewählt wurde.

Tierrechte sollten niemals mit Tierschutz verwechselt werden, auch wenn es einige Überlappungen gibt. Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Tierrechtsorganisationen jedes noch so erdenkliche Argument in ihren Attacken gegen die Tierhaltung und den Tierhandel verwenden. Die „Eurogroup for animals“ mit gegenwärtig 19 Beschäftigten und einem jährlichen Budget von 1,7 Mio. Euro ist nur eine von vielen Gruppen, die sich gezielt auf die EU-Entscheidungsgremien konzentrieren. Eurogroup räumt offen ein, dass es deren Ziel ist, das Halten und den Handel von Tieren innerhalb Europas zu begrenzen. Sie machen auch keinen Hehl daraus, dass sie dies mit jedem geeigneten Mittel erreichen wollen, indem sie z.B. Verordnungen für beispielsweise invasive nichtheimische Arten, Tiergesundheitsgesetze, Tierschutzrahmengesetze oder Handelsabkommen dafür nutzen.

Ich darf Sie erinnern, dass die EPO nur eine Person teilzeitlich beschäftigt. Ferner beläuft sich das jährliche Gesamtbudget auf eine Größenordnung von 60.000 Euro. Und wir sind die einzige Heimtierorganisation mit ständiger Vertretung in Brüssel! Dass wir überhaupt etwas erreichen, ist keine „Erfolgsgeschichte“, sondern ein „Wunder“ in Kombination mit harter Arbeit und äußerst günstigen Bedingungen. Diese günstigen Bedingungen können wir nur verbessern, indem wir die gemeinsame Unterstützung der europäischen Heimtierbranche durch weitere Mitgliedsbeiträge nationaler Branchenverbände in die EPO oder durch deren direkte Zusammenarbeit und Unterstützung erhalten.

Mit welchen Themen befasst sich die EPO im Moment im Besonderen und was sind die kommenden Herausforderungen?



EPO-Präsident Svein A. Fosså inmitten einer Gesprächsrunde auf der Interzoo.

den zuzugreifen und sie zu erheben, um sie dann der EPO zugänglich zu machen.

Eine breitere Mitgliederbasis quer durch Europa könnte die Position der EPO als Sprachrohr der europäischen Heimtierbranche weiter stärken. Wir benötigen dringend die Mitwirkung von Heimtierbranchenverbänden aus ganz Europa bei der EPO. Und in Ländern, wo keine effektiven Branchenverbände existieren, sollten die dortigen Branchen darauf hinwirken, solche Organisationen zu gründen. In Anbetracht der sehr limitierten Ressourcen der EPO braucht nicht darauf hingewiesen zu werden, dass dies in hohem Maße von der Basis vorangetrieben werden muss. Wir in der EPO sind sehr daran interessiert, mit jedem zu reden, der hierzu Ideen einbringen kann und wir werden alles tun, was wir können, um dabei Hilfestellung zu leisten.

Wie jeder Branchenverband hat die EPO solange keine Ahnung von den Problemen und Sorgen des Handels, bis uns jemand darüber informiert. Es liegt eine große Verantwortung bei den Mitgliedsverbänden der EPO, aber ebenso bei den einzelnen Händlern. Ich würde natürlich vor allem gerne sehen, dass die Mitglieder ihren nationalen Verband immer auf dem Laufenden halten, sodass diese Informationen über ihn zusammengeführt und an die EPO weitergereicht werden können. Kein Verband kann die Realitäten der Branche erfinden! Es sind die darin

Wie können die Mitglieder der nationalen Verbände die Arbeit der EPO unterstützen?

Wie jeder Branchenverband hat die EPO solange keine Ahnung von den Problemen und Sorgen des Handels, bis uns jemand darüber informiert. Es liegt eine große Verantwortung bei den Mitgliedsverbänden der EPO, aber ebenso bei den einzelnen Händlern. Ich würde natürlich vor allem gerne sehen, dass die Mitglieder ihren nationalen Verband immer auf dem Laufenden halten, sodass diese Informationen über ihn zusammengeführt und an die EPO weitergereicht werden können. Kein Verband kann die Realitäten der Branche erfinden! Es sind die darin

Tiergesundheit mit der Annahme der Verordnung über übertragbare Tierkrankheiten (Tiergesundheitsgesetz) im März 2016 und ihre Umsetzung für Anfang April 2021. Die EPO ist ein aktives Mitglied der EU Animal Health Advisory Group.

Invasive nichtheimische Arten (IAS) Verordnung mit ihrer die Union betreffende IAS-Liste (Unionsliste) und die zugehörigen laufenden Aktualisierungen. Die EPO ist Mitglied der EU Working Group der IAS. Sie hat sich bisher gegen die Listung der Gattung Channa in ihrer Gesamtheit ausgesprochen und wird dies auch weiterhin tun.

Der EU-Aktionsplan gegen den illegalen Artenhandel. Die EPO und ihre Mitglieder nahmen als Referenten bei der dem 1. Jahrestag gewidmeten Veranstaltung bei der Europäischen Kommission in 2017 teil. Seitdem hat sie ein Positionspapier herausgegeben, das ihre Mitgliedsaktivitäten gegen den illegalen Artenhandel darlegt. Sie möchte ihre Zusammenarbeit mit den EU-Behörden fortsetzen.

Ein Ansatz zur Positivliste: Die EPO hat in 2017 ein Positionspapier gegen ein Ansatz zur Positivliste herausgegeben. Der Ansatz wurde auf mitgliedstaatlicher und EU-Ebene durch Tierrechtsorganisationen gefördert.

Tierschutz mit der unlängst von der EU extra dafür eingerichteten Europäischen Plattform für den Tierschutz. Wie bereits angedeutet, nutzen unsere Gegner auch mit Hilfe dieser Plattform jede Gelegenheit, unsere Branchenaktivitäten zu kritisieren und zu stoppen.

Zusätzlich zu diesen Themen beobachtet die EPO alle Aspekte, die einen Einfluss auf Tierhandelsaktivitäten haben könnten, wie z.B. Antibiotikaresistenzen, Brexit usw. Mit solch einer umfangreichen Agenda für die Heimtierbranche ist es für die EPO und ganz allgemein für den gesamten Heimtiersektor wichtig, mit einer Stimme auf EU-Ebene zu sprechen, um die Reichweite und den Einfluss zu optimieren.



OFI president Shane Willis handed over the OFI Award to Shigezo Kamihata's daughter. OFI Präsident Shane Willis überreicht den OFI Award an die Tochter des Preisträgers Shigezo Kamihata.

OFI Award 2018 awarded

Mr Shigezo Kamihata who sadly passed on December 25, 2017 at the age of 91 has posthumously been awarded the 2018 OFI Award for his for his pioneering work for the aquatic industry in Japan and internationally.

His deep passion for fish lead to him founding the Kamihata Fish Group of companies which compromise of farms, import and export, as well as manufacturing of feeds and allied products through Hikari Aquatic laboratory. He was also an adventurer and lead, as well as funded, many expeditions to remote locations around the world gathering information on rare species, as well as discovering new species.

With this award the Ornamental Fish International (OFI) recognises his lifetime of dedication and development of the modern ornamental fish hobby, as well as the legacy of his group of companies leave to industry and hobbyists around the world.

OFI Auszeichnung 2018 verliehen

Herrn Shigezo Kamihata, der leider am 25. Dezember 2017 im Alter von 91 Jahren verstarb, wurde posthum die OFI Auszeichnung 2018 für seine Pionierarbeit für die Aquatik-Branche in Japan und international verliehen.

Seine tiefe Leidenschaft für Fische veranlasste ihn, die Kamihata Fish Unternehmensgruppe zu gründen, die Agrarbetriebe, Import und Export, sowie die Herstellung von Futter und verwandte Erzeugnisse durch Hikari Aquatic Laboratory umfasst. Er war auch ein Abenteurer, führte und finanzierte viele Expeditionen an ferne Orte auf der ganzen Welt, sammelte Informationen über seltene Tierarten und entdeckte auch neue Spezies.

Durch diese Auszeichnung würdigt die Ornamental Fish International (OFI) sein lebenslanges Engagement und die Entwicklung des modernen Zierfisch-Hobbys sowie das Vermächtnis, das seine Unternehmensgruppe der Branche und den Hobbyisten weltweit hinterlässt.

Publisher's Imprint – Impressum

Publisher / Herausgeber: Wirtschaftsgemeinschaft Zoologischer Fachbetriebe GmbH
Mainzer Straße 10, D-65051 Wiesbaden, Phone/Telefon 0049 611 / 44 75 53 0, E-Mail: info@zzf.de
Editorial staff / Redaktion: Vera Grünwald (responsible/verantwortlich), Phone/Telefon: +49 171 / 35 63 91 6
E-Mail: gruenevald@zza-online.de; Sabine Gierok, Phone/Telefon: +49 172 / 69 14 54, gierok@zza-online.de
Kathrin Glaw, Phone/Telefon: +49 177 / 34 21 04 5
Artdirector / Objektleitung: Hans Weber, Phone/Telefon: +49 171 / 22 33 99 4, E-Mail: hansweber@zza-online.de
Advertisement / Anzeigen: Cindy Ivanovic, Phone/Telefon: +49 174 / 86 73 37 41 8, E-Mail: anzeigenverkauf@zza-online.de
Fabrice Weber, Phone/Telefon: +49 175 / 52 50 34 8, E-Mail: anzeigen@zza-online.de
Translations / Übersetzungen: Salomé Dreimann & ECC Language System
Print / Druck: Wünsch Druck GmbH, D-92289 Ursensollen
All contents of "Interzoo Daily" are copyrighted. Any reproduction or other use requires the editor's consent.
Alle Inhalte von „Interzoo Daily“ sind urheberrechtlich geschützt.
Nachdruck oder anderweitige Verwendung bedarf der Genehmigung des Herausgebers.
"Interzoo Daily" is available as print and pdf version, download: www.interzoo.com/en/news
„Interzoo Daily“ ist erhältlich als Print- und pdf-Version, herunterladen: www.interzoo.com/de/news
Made by zza – the German pet trade magazin / Produziert vom zza – das Fachmagazin für die Heimtierbranche

zza

Führende Zoofachhändler setzen auf ProDogwash

Die Firma ProDogwash (Halle 3, Stand 653a) hat die erste wartungsfreie Hundewaschanlage entwickelt. Im Interview erklärt Marketingleiter Eduard Scheling den Erfolg.

Warum setzen immer mehr Zoofachhändler auf ProDogwash?

Insbesondere das sehr hochwertige Erscheinungsbild, die Einfachheit in der Bedienung und die absolute Wartungsfreiheit kommen bei den Händlern gut an.

Indoor oder Outdoor – welche Installation macht mehr Sinn?

Wir haben beide Varianten im Sortiment. Dem Zoofachhandel empfehlen wir ausschließlich eine Indoor-Installation. Unsere Beobachtungen haben gezeigt, dass Hundebesitzer ihren Hund nicht mehr draußen waschen, wenn es kälter als 10 Grad wird. Solche Temperaturen haben wir in unseren Breitengraden an mindestens 22 Wochen im Jahr. In dieser Zeit würde eine Outdoor-Anlage keine Umsätze

generieren. Der Bedarf ist aber gerade in der nassen und kalten Jahreszeit am höchsten. Wenn ich als Händler meinem Kunden die Dienstleistung genau in dieser Zeit verwehre – also wenn er sie am nötigsten hat –, dann wäre das eine unglückliche Kundenorientierung. In unseren Beratungsgesprächen weisen wir auf diesen Punkt immer hin und konnten bisher jeden Zoofachhändler zu einer Indoor-Installation bewegen.

Was machen Händler, wenn sie indoor keinen Platz haben, aber von Ihrer Hundewaschanlage profitieren möchten?

Wir haben in über einjähriger Entwicklungszeit einen Container entworfen und hergestellt, der speziell zu unserer Hundewaschanlage passt. Dabei handelt es sich um ein schlüsselfertiges System, das mit allem ausgestattet ist, was für einen erfolgreichen Betrieb benötigt wird. Übrigens amortisiert sich dieses Modell auch schneller als eine reine Outdoor-Anlage ohne Container.

Von WAU zu WOW! ab der 1. Dose

Made in AUSTRIA

71% Fleisch
0% Getreide & Gluten
+ frisches Gemüse und Vitamine

Interzoo 2018
Halle 7A, Stand 508

NEU!

www.wow.pet



Interzoo starts Initiative for Sustainability

Pioneers of the branch certify the sustainable origin of their products or strive for a climate-neutral production, others look for first suggestions: The information needs of the pet branch with respect to sustainable activities, products and services are huge. A good reason for the organiser of the trade fair WZF (Wirtschaftsgemeinschaft Zoologischer Fachbetriebe GmbH) to start the Interzoo Nachhaltigkeitsinitiative (Interzoo Sustainability Initiative). For this purpose, first information was given at the well attended short conference on May 8, 2018 in NCC Mitte.

“We observe that exhibitors at the Interzoo 2018 more intensively report on the subject of sustainability or that representatives of the branch are looking for information”, Dr. Rowena Arzt, division manager of the trade fairs of the WZF, explains. At the same time, it becomes clear: Practical examples how companies of the pet branch can address the subject are far too little known and for many participants of the branch they are not sufficiently

available. “Up to now, there is no comprehensive overview of how the pet branch deals with the subject”, as realises Hans-Jochen Büngener, President of the trade fair committee of the Interzoo.

Therefore, WZF invests in an Interzoo Sustainability Initiative: As a first step, it commissioned the Sustainable Transformation Lab of the Antwerp School of Management (AMS) to raise a status quo of the branch. Some weeks before the trade fair, exhibitors of the Interzoo were handed over a questionnaire to document their experiences and plans with regards to the subject of sustainability. Within the scope of a visitor survey, visitors are asked to give a statement to the subject of sustainability.

The long-term goal of the Initiative is to create, together with the AMS, a manual to the subject “Sustainable Development for the Pet Branch”. This is intended to give answers to the questions: Which possibilities are given to the companies of the branch to address the subject of sustainability more

intensively? Which idols do already exist for it in the pet branch – and how can the industry participants learn from each other?

First results from the research project of the WZF and the Sustainability Transformation LAB of the AMS have been presented at the conference.

Further information under: www.interzoo.com/de/rahmenprogramm/sustainability-session



Initial results from the research project „Interzoo Sustainable Project“ were presented on Tuesday during the Sustainable Session.

Bei der Kurzkonferenz am Dienstag wurden erste Ergebnisse des Forschungsprojekts „Interzoo Nachhaltigkeitsinitiative“ vorgestellt.

Interzoo startet Initiative für Nachhaltigkeit

Branchenvorreiter zertifizieren die nachhaltige Herkunft ihrer Produkte oder streben eine klimaneutrale Produktion an, andere suchen nach ersten Anregungen: Der Informationsbedarf der Heimtier-Branche zu nachhaltigen Aktivitäten, Produkten und Dienstleistungen ist groß. Grund genug für den Messeveranstalter WZF (Wirtschaftsgemeinschaft Zoologischer Fachbetriebe GmbH), die Interzoo Nachhaltigkeitsinitiative ins Leben zu rufen. Erste Informationen dazu gab es auf der gut besuchten Kurz-Konferenz am

verfügbar. „Bislang existiert kein umfassender Überblick darüber, wie sich die Heimtier-Branche mit dem Thema auseinandersetzt“, stellte Hans-Jochen Büngener, der Vorsitzende des Interzoo-Messeausschusses, fest.

Deshalb investiert die WZF in eine Interzoo Nachhaltigkeitsinitiative: In einem ersten Schritt beauftragte sie das Sustainable Transformation Lab der Antwerp School of Management (AMS), einen Status quo der Branche zu erheben. Aussteller der Interzoo erhielten einige Wochen vor der Messe einen Fragebogen, um ihre Erfahrungen und Pläne zum Thema Nachhaltigkeit zu dokumentieren. Besucher werden im Rahmen der Besucherbefragung um ein Statement zum Thema Nachhaltigkeit gebeten.

Langfristiges Ziel der Initiative ist es, gemeinsam mit der AMS ein Handbuch zum Thema „Sustainable Development für die Heimtier-Branche“ zu erstellen. Dieses soll Antworten auf die Fragen geben: Welche Möglichkeiten bieten sich den Unternehmen der Branche, das Thema Nachhaltigkeit stärker anzugehen? Welche Vorbilder gibt es hierfür bereits in der Heimtier-Branche – und wie können die Branchenteilnehmer voneinander lernen?

Erste Ergebnisse aus dem Forschungsjahr von WZF und dem Sustainability Transformation LAB der AMS wurden auf der Konferenz vorgestellt.

Weitere Informationen unter: www.interzoo.com/de/rahmenprogramm/sustainability-session

8. Mai 2018 im NCC Mitte. „Wir stellen fest, dass Aussteller auf der Interzoo 2018 verstärkt zum Thema Nachhaltigkeit berichten oder Branchenvertreter nach Informationen suchen“, erklärte Dr. Rowena Arzt, Bereichsleiterin Messen der WZF. Gleichzeitig wird deutlich: Praxisnahe Beispiele, wie Unternehmen der Heimtier-Branche das Thema angehen können, sind zu wenig bekannt und für viele Teilnehmer der Branche nicht hinreichend

Interzoo Party takes off tomorrow

“Around the globe in 80 days?” Exhibitors and visitors at Interzoo 2018 will travel around the world in just one night – without any luggage, but with memorable encounters and impressions. On Thursday, May 10, starting at 6:00 p.m., the largest pet product show in the world will host a fascinating journey to all continents on the globe, themed “Around the World”. Boarding is at the “Messezentrum Nürnberg” (NCC East, Level 1), and we will enjoy typical dishes and drinks, show acts, live music, a DJ and personalized “vacation photos”.

Tickets are 45.00 Euros, including VAT (ticket price includes dinner, wine, beer and non-alcoholic drinks); tickets are available during the tradeshow, while supplies last, at the information desks and at the evening ticket cashier, NCC East (Ost), Level 0, starting at 5:30 p.m.

Morgen startet die Messeparty „Around the world“

„In 80 Tagen um die Welt“? Auf der Messeparty der Interzoo 2018 reisen die Aussteller und Besucher in nur einer Nacht um den Globus – und das ohne Gepäck, aber mit unvergesslichen Begegnungen und Eindrücken. Unter dem Motto „Around the world“ veranstaltet die weltgrößte Messe für Heimtierbedarf am Donnerstag, 10. Mai ab 18 Uhr im Messezentrum Nürnberg (NCC Ost, Ebene 1) eine faszinierende Weltreise durch alle Kontinente – mit landestypischen Speisen und Getränken, Show Acts, Live-Musik, DJ und persönlichen „Urlaubsfotos“.

Die Einlasskarten kosten 45 Euro inkl. MwSt. (inklusive Speisen, Wein, Bier und alkoholfreie Getränke) und sind – solange der Vorrat reicht – während der Interzoo an den Informations-Countern und an der Abendkasse ab 17.30 Uhr im NCC Ost, Ebene 0 erhältlich.

The trade fair organizers have set up the E-Mail address sustainability@interzoo.com. Participants of the Interzoo can send their information concerning the subject of sustainability to this address. This information, too, will then be included in the research project.

Die Messe-Organisatoren haben die E-Mail-Adresse sustainability@interzoo.com eingerichtet. Teilnehmer der Interzoo können ihre Informationen rund um das Thema Nachhaltigkeit dorthin senden. Auch diese Informationen fließen dann in das Forschungsprojekt ein.

**Nur mal schnell den
Planeten retten...
mit Hundefutter?**

You can help to
save our planet...
with dog food?

Finde heraus wie: Halle 3, Stand 529.
Find out how: Halle 3, Stand 529.

Good

Nachhaltiges Premium Hundefutter.
Sustainable premium dog food.



Germany: Pet market 2017 continues to grow

A total turnover of 4.16 billion euros in specialist shops and food retailers and thus, an increase in sales of 0.3 per cent; this is the balance of the German pet branch in the year 2017. In addition, there were 580 million euros taken in via the online market as well as 98 million euros for the food for wild birds. By the 4.8 billion euros achieved in total, the branch keeps the high sales level of the previous years and continues to take a positive development.

Amounting to 3,173 million euros, the turnover relating to "convenience food for pets" in specialist shops and food retailers surpassed the result from 2016 by 0.1 per cent and thus, stayed on a constant level. As already in the previous-year period, the segment of "supplies and accessories" significantly grew and by a turnover of 987 million euros recorded a plus of 1.0 per cent.

Dog food and snacks

By a growth of 2.2 per cent, the market for dog food continued the growth trend of the previous years and held its ground by a turnover of 1,384 million euros in the over-the-counter trade. Growth drivers were the seg-

ments of "snacks" (513 million euros, plus 3.6 %) and "wet food" (445 million euros, plus 3.0 %). By a turnover of 426 million euros,

Cat food and snacks

the sector of "dry food" remained largely stable (minus 0.2 %). Also in 2017, the cat food market remained the largest food segment, however, with a turnover of 1.583 million euros in specialist shops and food retailers, it had to accept a slight decrease of 1.2 per cent. Here, the turnovers in the segment of "wet food" (1,055 million euros, minus 1.5 %) as well as in the segment of "snacks" (230 million euros, minus 2.1 %) declined in contrast to the previous year. Whereas the development in the segment of "dry food" was gratifying and, after a constant level in the previous-year period 2017, was

Food for small animals is still the third-strongest food segment

Behind cat and dog food, the segment of food for small animals remained the third strongest power with food, however, in the year 2017, in the traditional distribution channels a decline in sales of minus 4.3 per cent and a fall to 110 million euros were recorded.

Also the turnover on the market for food for ornamental fish (54 million euros, minus 3.6 %) as well as in the sector of food for ornamental birds (42 million euros, minus 2.3 %) continued to decline.

Furthermore, for the first time, data for the sector of food for wild birds were collected. With sales of 98 million euros, this sector is at high level.

Supplies and accessories once again with an increase in sales

After the positive development in 2016, also in the year 2017, the segment of "supplies and accessories" with a turnover of 987 million euros recorded an increase in sales (plus 1.0 %).

The biggest share of turnover in the segment of "supplies and

accessories" in the over-the-counter trade still is attributed to cat litter: in 2017, the segment grew by 0.7 per cent to 286 million euros.

Growth winners within the category were, just like in the pre-

vious year, the sectors of dog accessories (192 million euros, plus 5.5 %) as well as cat accessories (198 million euros, plus 3.1 %). Declining, however, were the figures with supplies and accessories for ornamental fish (178 million euros, minus 2.2 %), small animals (99 million euros, minus 2.9 %) and ornamental birds (34 million euros, minus 2.9 %).

Market segment „Cat“ – Stationary trade development

compared to previous year - in € Mio.

Moist feed	1,055	-1.5%
Dried animal food	298	+0.7%
Cat treats	230	-2.1%
Cat litter	286	+0.7%
Accessories	198	+3.1%

Total 2,067 +0.1%

turnover of 80 per cent, the specialist shop went on to be the most important distribution channel for supplies and accessories, while the food retailers (including drugstores and discounters) remained to be the

main distribution channel for convenience food for pets (turnover: 2,031 million euros, share of turnover: 64 %).

Just like in the previous years, estimates from experts from industry and trade confirm: For pet products, too, the Internet gains more and more importance. In 2017, the estimated sales volume amounted to approximately 580 million euros – a clear increase in comparison to the previous year. Differentiated data specific to animal species with regard to the online market are not available yet.

Online trade established as a relevant distribution channel

Also in 2017, by a turnover of 790 million euros and a share of

Market segment „Dog“ – Stationary trade development

compared to previous year - in € Mio.

Moist feed	445	+3.0%
Dried animal food	426	-0.2%
Dog treats	513	+3.6%
Accessories	192	+5.5%

Total 1,576 +5.4%

able to record an increase in sales in the over-the-counter trade: 298 million euros, plus 0.7 per cent.

After the positive development in 2016, also in the year 2017, the segment of "supplies and accessories" with a turnover of 987 million euros recorded an increase in sales (plus 1.0 %).

Heiniger

SAPHIR Professional Shearing & Clipping Equipment

Interzoo

Besuchen Sie uns an der Interzoo Messe in Nürnberg vom 8.–11. Mai 2018 Halle 4/Stand 4-614

Heiniger AG
Industrieweg 8
3360 Herzogenbuchsee
Schweiz
www.heiniger.com



Deutschland: Heimtiermarkt 2017 setzt Wachstum fort

Ein Gesamtumsatz von 4,16 Milliarden Euro im Fach- und Lebensmitteleinzelhandel und somit ein Umsatzplus von 0,3 Prozent, das ist die Bilanz der deutschen Heimtierbranche im Jahr 2017. Hinzu kamen 580 Millionen Euro über den Online-Markt sowie 98 Millionen Euro für Wildvogelfutter. Mit den so erzielten insgesamt gut 4,8 Milliarden Euro hält die Branche das hohe Umsatzniveau der Vorjahre und entwickelt sich weiterhin positiv.

Der Umsatz mit „Heimtier-Fertignahrung“ im Fach- und Lebensmitteleinzelhandel übertraf das Ergebnis aus dem Jahr 2016 mit 3.173 Millionen Euro um 0,1 Prozent und blieb somit auf konstantem Niveau. Das Segment „Bedarfsartikel und Zubehör“ legte wie schon im Vorjahreszeitraum merklich zu und verzeichnete mit einem Umsatz von 987 Millionen Euro ein Plus von 1,0 Prozent.

Hundefutter und -Snacks

Mit einem Wachstum von 2,2 Prozent setzte der Markt für Hundefutter den Wachstumstrend der Vorjahre fort und behauptete sich mit einem Umsatz von 1.384 Millionen Euro im stationären Handel. Wachstumstreiber waren die Segmente „Snacks“ (513 Mio. Euro, plus 3,6 %) und „Feuchtfutter“ (445 Mio. Euro, plus 3,0 %). Der Bereich

Market segment distribution by category (in Euro Mio.)

	Nutrition	Accessories	Total (cat.)
Cat	1,583	484*	2,067
Dog	1,384	192	1,576
Ornamental Fish	54	178	232
Small pets	110	99	209
Ornamental Birds	42	34	76
Total	3,173	987	4,160

* incl. Euro 286 Mio. cat litter

„Trockenfutter“ blieb mit einem Umsatz von 426 Millionen Euro weitgehend stabil (minus 0,2 %).

Katzenfutter und -Snacks

Der Katzenfuttermarkt blieb auch 2017 das größte Futtersegment, musste mit einem Umsatz von 1.583 Millionen Euro im Fach- und Lebensmitteleinzelhandel jedoch ein leichtes Minus von 1,2 Prozent hinnehmen. Dabei gingen sowohl die Umsätze

im Segment „Feuchtfutter“ (1.055 Mio. Euro, minus 1,5 %) als auch im Segment „Snacks“ (230 Mio. Euro, minus 2,1 %) im Gegensatz zum Vorjahr zurück. Erfreulich gestaltete sich hingegen die Entwicklung im Segment „Trockenfutter“, das nach konstantem Niveau im Vorjahreszeitraum 2017 im stationären Handel ein Umsatzplus verzeichnen konnte: 298 Millionen Euro, plus 0,7 Prozent.

Kleintierfutter weiterhin drittstärkstes Futtersegment

Das Segment Kleintierfutter blieb hinter Katzen- und Hundefutter drittstärkste Kraft bei den Futtermitteln, verzeichnete jedoch im Jahr 2017 in den klassischen Vertriebswegen Umsatzeinbu-

ßen von minus 4,3 Prozent und sank auf 110 Millionen Euro.

Auch die Umsätze am Markt für Zierfischfutter (54 Mio. Euro, minus 3,6 %) sowie im Bereich Ziervogelfutter (42 Mio. Euro, minus 2,3 %) blieben rückläufig.

Erstmals wurden zudem Daten für den Bereich Wildvogelfutter erhoben. Dieser bewegt sich mit Umsätzen von 98 Millionen Euro auf hohem Niveau.

Bedarfsartikel und Zubehör erneut mit Umsatzplus

Nach der positiven Entwicklung 2016 verzeichnete der Bereich „Bedarfsartikel und Zubehör“ mit einem Umsatz von 987 Millionen Euro auch im Jahr 2017 wieder ein Umsatzplus (plus 1,0 %).

Den größten Umsatzanteil bei „Bedarfsartikeln und Zubehör“ im stationären Handel hat nach wie vor die Katzenstreu: 2017 wuchs das Segment um 0,7 Prozent auf 286 Millionen Euro.

Wachstums-Gewinner innerhalb der Kategorie waren wie schon im Vorjahr die Bereiche Hundezubehör (192 Mio. Euro, plus 5,5 %) sowie Katzenszubehör (198 Mio. Euro, plus 3,1 %). Rückläufig waren hingegen die Zahlen bei Bedarfsartikeln und

Zubehör für Zierfische (178 Mio. Euro, minus 2,2 %), Kleintiere (99 Mio. Euro, minus 2,9 %) und Ziervogel (34 Mio. Euro, minus 2,9 %).

Online-Handel als relevanter Vertriebsweg etabliert

Mit einem Umsatz von 790 Millionen Euro und einem Umsatzanteil von 80 Prozent blieb der Fachhandel auch im Jahr 2017 der wichtigste Absatzweg für Bedarfsartikel und Zubehör, während sich der Lebensmitteleinzelhandel (einschließlich Drogeriemärkten und Discountern) als der Hauptabsatzweg für Heimtier-Fertignahrung behauptete (Umsatz: 2.031 Mio. Euro, Umsatzanteil: 64 %).

Schätzungen von Experten aus Industrie und Handel bestätigen wie schon in den Vorjahren: Das Internet gewinnt auch für Heimtierprodukte zunehmend an Bedeutung. 2017 betrug das geschätzte Umsatzvolumen circa 580 Millionen Euro – ein deutliches Plus im Vergleich zum Vorjahr. Differenzierte, tierartenspezifische Daten zum Online-Markt sind derzeit noch nicht verfügbar.

Market share of stationary trade in Euro Mio. (in %)

	Prepared food	Accessory
Food retail*	2,031 (64)	197 (20)
Specialized trade**	1,142 (36)	790 (80)

*incl. drug and discount stores, Aldi **Pet shops, specialist retail, agricultural retail

KITTY'S CREAM
CREAMY • SAVOURY • ROASTED

support for JOINTS | rich in TASTE | source of OMEGA 3 | grain-FREE | sugar-FREE

Schulze Heimtierbedarf GmbH | Osterkamp 11 | 32457 Porta Westfalica, Germany | +49 5731 98200-0 | info@portapet.de | www.schulzeportapet.de

INTERZOO HALL 7A - 528



Fundraising payment check to Pet Sustainability Coalition

PETS International is celebrating her 30th anniversary this year. During this anniversary she likes to give a "present" to the industry, a "present" that stimulates sustainability in the pet industry. Therefore she started a fundraising by asking companies to donate 500 Euro for stimulating the Pet Sustainability Coalition (PSC) in Europe, to get started. PETS International, will double this amount. On the first day of the fair they

handed over a check to the board of the Pet Sustainability Coalition of 12.000 Euro. The fundraising is moving on during Interzoo. Today, the following companies are Fundraising Partner: AFB International, Aker Bio Marine Antarctic, Bama, Biogance, Collar, Daka, Diana Pet Food Group, Duynie Ingredients, Fish4dogs, Moderna, Prins Pet Food, Takigawa Corporation, Versele Laga. You like to become fundraising partner? Visit PETS International.



f.r.: Spencer Williams, chairman of the PSC, Caitlyn Bolton, direct of PSC; Corine van Winden, CEO of Pets International, Dr. ir. Gerard de Niet COO.

v.r.: Spencer Williams, Vorsitzender der PSC, Caitlyn Bolton, Direktor der PSC, Corine van Winden, Pets International, Dr. ir. Gerard de Niet COO.

Hall 1 Stand 203

Zahlung der Spenden per Scheck an Pet Sustainability Coalition

PETS International feiert dieses Jahr ihr 30-jähriges Jubiläum. Während dieses Jahrestages möchte sie der Branche ein „Geschenk“ überreichen, ein „Geschenk“, das die Nachhaltigkeit in der Heimtierbranche anregt. Dafür hat sie eine Spendenaktion gestartet, indem sie Unternehmen bat, 500 Euro zu spenden, damit die Pet Sustainabi-

lity Coalition (PSC) in Europa beginnen kann. PETS International wird diesen Betrag verdoppeln. Am ersten Tag der Messe haben sie dem Vorstand der Pet Sustainability Coalition einen Scheck in Höhe von 12.000 Euro überreicht. Die Spendenaktion geht während der Interzoo weiter. Heute sind die folgenden Unternehmen Teilnehmer

der Spendenaktion: AFB International, Aker Bio Marine Antarctic, Bama, Biogance, Collar, Daka, Diana Pet Food Group, Duynie Ingredients, Fish4dogs, Moderna, Prins Pet Food, Takigawa Corporation, Versele Laga. Möchten Sie auch Teilnehmer der Spendenaktion werden? Dann besuchen Sie PETS International. Halle 1 Stand 203

A primary Rock of the Pet Shop is back

Since May 1, 2018, Michael Brackmann supports the team of Markus-Mühle and Luposan as project manager. "This year, we straight away fulfil several wishes of our customers by many innovations", says managing director Markus Olberts. "Here, Michael Brackmann supports us with his fine feeling for markets, brands and staff members". Many innovative product novelties have to find

their way to the shelves of the pet shop. Besides a new unique cold-pressed cat food of the brand Markus-Mühle, there are several high-grade nutritional supplements of the brand Luposan.

The Westerwälder manufactory relies, on one hand, on the long-standing experience of Michael Brackmann in the fields of national & international sale, purchase, logistics, private label, management

and, on the other hand, on his far-reaching network in the pet shop. "I am looking forward to the new task, I know the Westerwälder manufactory as an innovative producer and a reliable supplier for many years now. This is an exciting task that I am very glad to take on and after two years of abstinence it is amazing to be back in the branch again", says Michael Brackmann. Halle 3A Stand 304

Ein Urgestein des Zoofachhandels ist zurück

Michael Brackmann unterstützt seit 1. Mai 2018 als Projektmanager das Team von Markus-Mühle und Luposan. „In diesem Jahr kommen wir mit vielen Innovationen gleich mehreren Wünschen unserer Kunden nach“, so Geschäftsführer Markus Olberts, „dabei unterstützt uns Michael Brackmann mit seinem feinen Gespür für Märkte, Marken und Mitarbeiter.“ Viele innovative Produkt-Neuheiten sollen ihren Weg in die Regale des Zoofachhandels finden. Neben einem neuen einzigartigen kaltgepressten Katzenfutter der Marke Mar-

kus-Mühle gibt es einige hochwertige Nahrungsergänzungen der Marke Luposan.

Die Westerwälder Manufaktur baut zum einen auf die langjährige Erfahrung von Michael



Michael Brackmann Markus-Mühle and/und Luposan.

Brackmann in den Bereichen Nationaler & Internationaler Vertrieb, Einkauf, Logistik, Privat-Label, Management und zum anderen auf sein weitreichendes Netzwerk im Zoofachhandel. „Ich freue mich auf die neue Aufgabe, kenne die Westerwälder Manufaktur seit vielen Jahren als innovativen Hersteller und verlässlichen Lieferanten. Das ist eine spannende Aufgabe, der ich mich sehr gerne stelle und nach zwei Jahren Abstinenz ist es toll, wieder in der Branche zurück zu sein“, so Michael Brackmann.

Halle 3A Stand 304

Presenting The Connect Product Collection on Sure Petcare's 10th Anniversary

Ten years ago, Sure Petcare, the pet care technology specialty supplier headquartered in Cambridge, introduced its first microchip controlled cat flap door. To celebrate this anniversary, a traditional birthday party will be held and more innovative products will be introduced.

The company's new "Connect" product group will be shown for the first time: Animo is a behavioral monitor for dogs, and checks the dog's health and well-being. The SureFeed Connect microchip technology food dispenser, with integrated scale, allows for precise portion control and monitors eating patterns. SureFlap Connect microchip cat flap facilitates individual entry and exit manage-

ment for both outdoor and indoor cats.

This new product group is compatible with the Sure Petcare app and can be set and monitored through the app. Data collected through the app provide pet owners an overview of their pet's daily routine and activities. This facilitates proactive pet guardianship; any atypical behavior variations are tracked, which allows for early treatment and intervention. Andy Bank, Commercial Director, Sure Petcare explains: "On our 10th anniversary, we are delighted to present our new interactive products at Interzoo. As such, we offer solutions to problems and promote pet health."

Hall 9 Stand 503b



Dr. Nick Hill, founder of Sure Petcare, hands over the jubilee brochure to Interzoo Daily editor Sabine Gierok.

Dr. Nick Hill, Gründer von Sure Petcare, überreicht Interzoo Daily Redakteurin Sabine Gierok die Jubiläumsbroschüre.

Connect-Sortiment zum 10-jährigen Geburtstag

Vor zehn Jahren hat der in Cambridge ansässige Heimtier-Technologie-Spezialist Sure Petcare seine erste mikrochipgesteuerte Katzenklappe auf den Markt gebracht. Gefeierte wird dieses Jubiläum mit einer traditionellen Geburtstagsfeier und weiteren Innovationen.

Erstmals wird die neue „Connect“-Produktreihe gezeigt: Animo ist ein Verhaltensmonitor für Hunde, um Gesundheit und Wohlergehen des Tieres zu kontrollieren. SureFeed Mikrochip Futterautomat Connect ermöglicht, dank integrierter Waage, das präzise Portionieren von Futter und überwacht das Fressverhalten. SureFlap Mikrochip Katzenklappe Connect erlaubt individuelle Ein- und Ausgangsberechtigungen für Frei-

gänger und Wohnungskatzen. Das neue Connect Sortiment ist mit der Sure Petcare App kompatibel und über diese steuerbar. Die in der App gesammelten Daten geben Tierhaltern Einblicke in die täglichen Routinen und Aktivitäten des Tieres. Sie ermöglichen eine proaktive Heimtierhaltung, indem sie ungewöhnliche und möglicherweise behandlungsbedürftige Verhaltensänderungen offenbaren. Andy Bank, Commercial Director von Sure Petcare erklärt: „Wir freuen uns, in unserem 10. Jubiläumsjahr unsere neue Reihe vernetzter Produkte auf der Interzoo präsentieren zu können. Wir wollen damit Problemlöser sein und das Wohlbefinden der Heimtiere fördern.“

Halle 9 Stand 503b

HIGHLIGHTS

LUPO ■ SAN®

Markus-Mühle®

BESUCHEN SIE UNS! VISIT US:
HALLE 3A
STAND 3A-304

CARDIOVAN®
zur Unterstützung der Herzfunktion
Supplement to support the cardio function in dogs with chronic heart issues



BARFEN LEICHT GEMACHT
Getreide- und fleischnfreie, ausgewogene Ergänzung zu Roh- oder Frostfleisch
ADD TO RAW - SUPPLEMENT TO RAW MEAT
Balanced Supplement, Grain- & Meat Free



Gelenk-AKUT
Zur Unterstützung des Gelenkstoffwechsels bei Osteoarthritis

JOINT-OIL
Supplement to support bone and joint metabolism, for dogs with bone and joint inflammation



MACHEN SIE IHREN HUND STARK GEGEN ZECKEN!
mit Cistus incanus und Acerola
HELP YOUR DOG DEFEND AGAINST TICKS
with cistus incanus and acerola



DIE ARTGERECHTE, KALTGEPRESSTE KATZENNAHRUNG
COLD-PRESSED COMPLETE FOOD FOR ADULT CATS

Dog Food „Made in Austria“

For the first time, PetCo GmbH presents its new brand "WOW!" at an innovative stand concept with pop art elements worth seeing. The assortment of wet and dry food scores with a particularly high proportion of meat and premium quality "made in Austria". The Testimonial Winny

Hundenahrung „Made in Austria“

Erstmals präsentiert die PetCo GmbH ihre neue Marke „WOW!“ auf einem innovativen Standkonzept mit sehenswerten Pop-Art-Elementen. Das Nass- und Trockenfuttersortiment punktet mit einem besonders hohen Fleischanteil und Premium-Qualität „Made in Austria“. Das Testimonial Winny



Wow promises natural recipes at a fair price to address a broad target group of dog owners. The young trendy design is not only meant to attract attention at the Interzoo, but also on the shelf.

Hall 7A Stand 508

Wow verspricht natürliche Rezepturen zu einem fairen Preis, um eine breite Zielgruppe an Hundebesitzern anzusprechen. Das junge, poppige Design soll nicht nur auf der Interzoo, sondern auch im Regal die Blicke auf sich ziehen.

Halle 7A Stand 508



Childcare

Trade visitors and exhibitors can have their children over three looked after in the exhibition nursery in NCC Mitte, Room Mailand by trained staff during their visit. Lots of toys are available.

Kinderbetreuung

Fachbesucher und Aussteller können während des Messebesuchs ihre Kinder ab drei Jahren im Messekindergarten im NCC Mitte, Raum Mailand von ausgebildetem Personal betreuen lassen. Reichlich Spielzeug steht bereit.

Network Sustainability

The subject of "Sustainability" draws its circles. After the yesterday's short conference Sustainability Session (see p. 8), tomorrow, on May 10, at 3.00 p.m. in the room Hong Kong/NCC Ost, there will take place just about half and hour the event "Josera petfood – Pioneer and Deluder for more Sustainability and a better Climate Protection". On this way, the family business looks for like-minded companies, in which sustainability is not only a lip service, but where it is understood as a global future topic. Furthermore, it is planned to establish a loose but binding "Network Sustainability" in the pet branch, in order to give the subject a comprehensive platform. To this event in cooperation with the organiser of the trade fair, also international media representatives are explicitly invited.

Netzwerk Nachhaltigkeit

Das Thema „Nachhaltigkeit“ zieht seine Kreise. Nach der gestrigen Kurzkonferenz Sustainability Session (siehe S. 8) findet morgen, am 10. Mai um 15.00 Uhr im Raum Hong Kong/NCC Ost die etwa halbstündige Veranstaltung „Josera petfood – Vorreiter und Vormacher für mehr Nachhaltigkeit und besseren Klimaschutz“ statt. Das Familienunternehmen sucht auf diesem Wege gleichgesinnte Unternehmen, bei denen Nachhaltigkeit nicht nur Lippenbekenntnis ist, sondern als globales Zukunftsthema verstanden wird. Geplant ist ferner ein loses, aber verbindliches „Netzwerk Nachhaltigkeit“ in der Heimtierbranche zu etablieren, um dem Thema eine wettbewerbsübergreifende Plattform zu geben. Zu dieser Veranstaltung in Kooperation mit dem Messeveranstalter sind auch internationale Medienvertreter explizit eingeladen.





Pleasantly saturated

Castrated cats have a tendency to overweight. Therefore, they need a high-fibre, saturating food with a low energy content such as Happy Cat Sterilised. Now, there is the variety in three delicious flavours: Happy Cat Sterilised Atlantik-Lachs (Atlantic salmon) contains salmon easily digestible and delicious poultry. Without fish there are the variants with beef from the Alpine foothills and pasture lamb. In addition, all varieties contain valuable nutrients such as taurine, hairballs and pH control as well as omega-3- and -6 fatty acids. The recipe low in calories contributes both to weight reduction and prevention of overweight. Thus, it reduces the risk of sequelae such as diabetes and urinary stones. Nevertheless, the cat feels itself pleasantly saturated.

Hall 1 Stand 531

Wohlig gesättigt

Kastrierte Katzen neigen zu Übergewicht. Sie benötigen deshalb ein ballaststoffreiches, sättigendes Futter mit geringem Energiegehalt wie Happy Cat Sterilised. Nun gibt es die Sorte in drei leckeren Geschmacksrichtungen: Happy Cat Sterilised Atlantik-Lachs enthält leicht verdaulichen Lachs und leckeres Geflügel. Ohne Fisch gibt es die Varianten mit Voralpen-Rind und Weide-Lamm. Alle Sorten enthalten zudem wertvolle Nährstoffe wie Taurin, Haarballen- und pH-Kontrolle sowie Omega-3- und -6-Fettsäuren. Die kalorienarme Rezeptur trägt zur Gewichtsreduktion sowie zur Vorbeugung von Übergewicht bei. So vermindert sie das Risiko von Folgeerkrankungen wie Diabetes und Harnsteinen. Trotzdem fühlt sich die Katze wohlig gesättigt.

Halle 1 Stand 531

New Model

The range of the litter trays Furba by Stefanplast is enriched with the new model Furba Chic Maxi, designed to fit the needs of more space and comfort of our cat friends. This product is easy to clean: You don't need a litter scoop and thanks to the sieve you can just throw the waste directly

into the bin. The double tray system allows you to interchange the litter trays for cleaning, recycling part of the litter.

Hall 6
Stand 230



Neues Modell

Stefanplast hat seine Marke Furba um das neue Modell Furba Chic Maxi erweitert. Damit soll Katzen mehr Platz und Komfort geboten werden. Die Katzentoilette ist einfach zu reinigen:

Man braucht keine Streuschaufel und dank des Siebeinsatzes kann der Abfall direkt im Hausmüll entsorgt werden. Das Doppeltwannensystem ermöglicht außerdem, die Katzentoiletten zur Reinigung auszutauschen und einen Teil der Streu zu recyceln.

Halle 6 Stand 230

Natural Nutrition

The new sera Nature-Futter (nature food) are produced totally without any colourings and preservatives. Rank among the new food varieties: the main food Vipan Nature, the colour food San Nature, the plant food Flora Nature, the flake food Goldy Nature as well as the two treats GVG-Mix Nature and marin GVG-Mix Nature. The natural ingredients such as Spirulina exclusively determine the colour of the feed. Just as the name suggests, all nature food varieties are based on their namesakes (e.g. Vipan). In addition, they are supplemented by further ingredients: Vipan Nature and Goldy Nature contain, for example, insect farina made of the Hermetia fly serving as a sustainable source of protein.

Hall 1 Stand 512

Natürliche Ernährung

Die neuen sera Nature-Futter werden ganz ohne Farb- und Konservierungsstoffe hergestellt. Zu den neuen Futtersorten zählen: das Hauptfutter Vipan Nature, das Farbfutter San Nature, das Pflanzenfutter Flora Nature, das Flockenfutter Goldy Nature sowie die beiden Leckerbissen GVG-Mix Nature und marin GVG-Mix Nature. Die Farbe der Futtermittel wird ausschließlich durch die natürlichen Inhaltsstoffe wie z. B. Spirulina bestimmt. Wie der Name vermuten lässt, basieren alle Nature-Futter auf ihren Namensvettern (z. B. Vipan). Zusätzlich sind sie um weitere Zutaten ergänzt: Vipan Nature und Goldy Nature enthalten beispielsweise Insektenmehl aus der Hermetia-Fliege, das als nachhaltige Proteinquelle dient.

Halle 1 Stand 512



To acquire new Customers

For the first time, we are at the Interzoo as an exhibitor and we want to see whether the trade fair is suitable for us. We are here to acquire new customers and,



Nicole Heinhaupt
NK Tropical Fish GmbH

of course, also to maintain the contacts to our regular customers. Therefore, we have invited our customers to come directly to our stand – especially our customers coming from the South of Germany.

Neue Kunden akquirieren

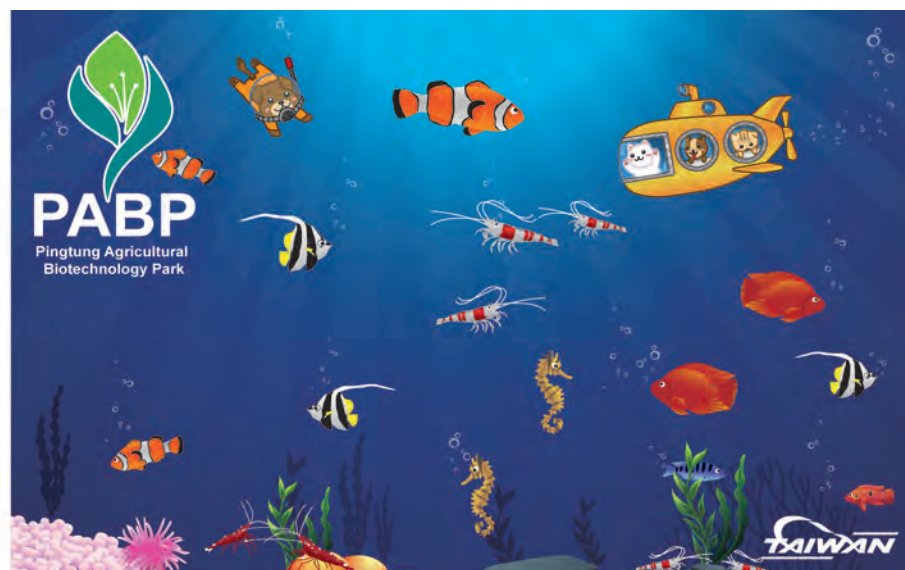
Wir sind das erste Mal als Aussteller auf der Interzoo und wollen schauen, ob die Messe, für uns passt. Wir sind hier, um neue Kunden zu akquirieren und natürlich auch, um unsere Stammkundenkontakte zu pflegen. Deshalb haben wir unsere Kunden direkt an den Stand eingeladen – insbesondere natürlich die Kunden aus Süddeutschland.



Einladung zur
Happy Hour



2pm, 09. Mai 2018
Halle 9 Stand 9-106, 9-108



animonda is convinced by B+S

In the Petcare branch, B+S is active since more than ten years. The main reason for this was the contact to animonda. Since then, the logistics specialist records double-digit growth rates and generates today half of all sales in this line of business.

The provider by himself feels at home all over Germany. Besides the headquarters in the North Rhine-Westphalia Borgholzhausen, he manages further six IFS-certified logistics facilities with state-of-the-art storehouses and a total surface of more than 180.000 sqm. Coming from the business of promotional products, over time, the company has developed to a contract logi-

stics provider and partner for the eCommerce Fulfillment. "We align our portfolio at the needs of our customers", says Stefan Brinkmann, managing director of B+S. In doing so, the company's performance catalogue has continuously grown over the past years.

This also has benefits for animonda. At the beginning of our business relationship, the pet food producer entrusted B+S with the

storage of dog and cat food and their shipping. Connected thereto were quality controls, commissioning and display construction. Since then, the order volume has quintupled. Associated therewith,

the range of orders has also increased. Today, B+S handles all the logistics for animonda and supplies the wholesale and retail trade. Among others, the logistics specialist commissions goods for

the packaging sector and in 2017, he has especially put into operation a new storehouse for the pet food producer.

Marco Lubberich, managing director of animonda, is satisfied: "B+S fulfills our requirements at 100 per cent." Of key importance for the pet food producer is, for example, the possibility of batch traceability guaranteed by B+S. Another point putting a good word in for B+S is the high reliability. The logistics specialist attaches the highest importance on the compliance with deadlines, explains Stefan Brinkmann: "We can flexibly employ our 500 staff members on a cross-location basis, so that we can quickly react to seasonal peaks."



For animonda, the logistics provider B+S assumes numerous services as well as the commissioning. (Foto: B+S)

Für animonda übernimmt der Logistikdienstleister B+S zahlreiche Services sowie die Kommissionierung. (Foto: B+S)

animonda ist überzeugt von B+S

In der Petcare-Branche ist B+S seit über zehn Jahren aktiv. Ausschlaggebend dafür war der Kontakt zu animonda. Seither verzeichnet der Logistikspezialist zweistellige Wachstumsraten und erwirtschaftet heute die Hälfte des Umsatzes in der Sparte.

Der Dienstleister selbst ist deutschlandweit zuhause. Neben dem Hauptsitz im nordrhein-westfälischen Borgholzhausen bewirtschaftet er weitere sechs IFS-zertifizierte Logistikanlagen mit hochmodernen Lagerhallen und einer Gesamtfläche von über 180.000 qm. Aus dem Aktionswarengeschäft kommend hat das Unternehmen sich mit der Zeit zum Kontraktlogistiker und Partner für das eCommerce Fulfillment entwickelt. „Wir richten unser Portfolio an den Bedürfnissen unserer Kunden aus“, sagt Stefan Brinkmann, Geschäftsführer von B+S. Auf diese Weise ist der Leistungskatalog des Unternehmens in den

vergangenen Jahren beständig gewachsen. Davon profitiert auch animonda. Zu Beginn der Geschäftsbeziehung betraute der Tiernahrungs-Hersteller B+S mit der Lagerung von Hunde- und Katzenahrung und dessen Versand. Damit verbunden waren Qualitätskontrollen, Kommissionierung und Displaybau. Seither hat sich das Auftragsvolumen verfünffacht. Damit einhergehend ist auch das Auftragspektrum gewachsen. Heutewickelt B+S für animonda die gesamte Logistik ab und beliefert den Groß- und Fachhandel. Unter anderem kommissioniert der Logistiker Ware für den Verpackungsbe- reich und hat 2017 extra für den

Tiernahrungshersteller ein neues Lager in Betrieb genommen.

Marco Lubberich, Geschäftsführer von animonda, ist zufrieden: „B+S erfüllt unsere Anforderungen zu 100 Prozent.“ Von zentraler Bedeutung für den Tiernahrungshersteller ist zum Beispiel die Möglichkeit der Chargenrückverfolgung, die B+S gewährleistet. Ein weiterer Punkt, der für B+S spricht, ist die hohe Verlässlichkeit. Auf die Einhaltung von Fristen legt der Logistikspezialist höchsten Wert, erklärt Stefan Brinkmann: „Wir können unsere 500 Mitarbeiter standortübergreifend flexibel einsetzen, sodass wir auf saisonale Peaks schnell reagieren können.“

With a lot of fresh Meat

By Mastercraft, the German premium producer Bewital petfood presents its newest dog food line of the brand Belcando. For these products, the company exclusively processes fresh meat and does without predried meat meal and grain. The recipes are only supplemented by selected holistic ingredients and superfoods, which are meant to have positive effects on the well-being of the dog. Available in five new tastes. With special toppings – fresh meat cubes cooked in their own juice – the dry food can be refined. All sorts can be fed variably. Hall 2 Stand 304



Mit viel frischem Fleisch

Der deutsche Premiumhersteller Bewital petfood präsentiert mit Mastercraft seine neueste Hundenahrungslinie der Marke Belcando. Für diese Produkte verarbeitet das Unternehmen ausschließlich frisches Fleisch und verzichtet auf vorge-trocknete Fleischmehle und Getreide. Ergänzt werden die Rezepturen nur durch aus-gesuchte, holistische Zuta-ten und Superfoods, die positive Effekte auf das Wohlbefinden des Hundes haben sollen. Erhältlich in fünf neuen Geschmacksrich-tungen. Mit speziellen Toppings – frische, im eigenen Saft gegerate Fleischwürfel – kann die Trocken-nahrung verfeinert werden. Alle Sorten können variabel gefüttert werden. Halle 2 Stand 304

Stylisch und Praktisch



Bestellen Sie unseren neuen Katalog kostenlos auf www.kerbl.de!



Besuchen Sie uns!
08. - 15. Mai 2018, Nürnberg
Halle 5 • Stand 308

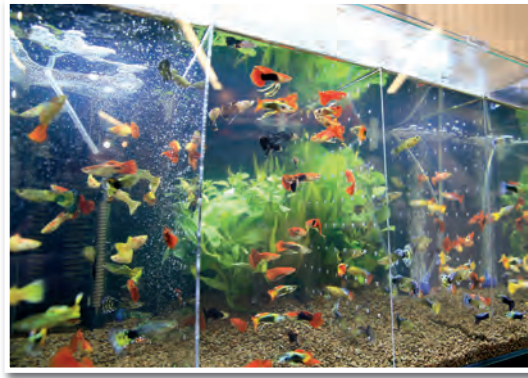
Viele attraktive Neuheiten warten an unserem Stand auf Sie!

ECO - Kunststoffstall Samy

- wasserdicht
- geruchsneutral
- wartungsfrei

Art.Nr. 81730





Spotlights Spotlights Spotlights Spotlights Spotlights Spotlights Spotlights Spotlights Spotlights Spotlights

