



ABU DHABI 2025

المعرض الدولي للصيد والفروسية
INTERNATIONAL HUNTING & EQUESTRIAN EXHIBITION

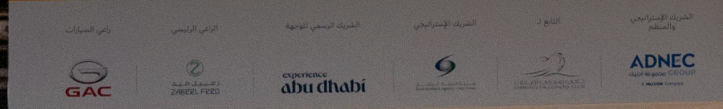
30 أغسطس - 7 سبتمبر
AUGUST 30 - SEPTEMBER 7
مركز أدنيك أبوظبي
ADNEC CENTRE ABU DHABI

الفنون تراث يتجدد اليومية



النشرة اليومية - العدد السابع

5 سبتمبر 2025



في الدورة 22 الجمهور يصنع الحدث

الشريك الإستراتيجي
والمنظم
Strategic Partner
and Organiser

ADNEC
مجموعة أدنيك
A MOJOON Company

التابع لـ
Owned by

نادي صياري الإمارات
EMIRATES FALCONERS' CLUB

الشريك الإستراتيجي
Strategic Partner

هيئة البيئة - أبوظبي
Environment Agency - Abu Dhabi

الشريك الرسمي للوجبة
Official Destination
Partner

experience
abu dhabi

الراعي الرئيسي
Premier Sponsor

زعبيل فهد
ZABEEL FEHD

راعي السيارات
Automotive
Sponsor

GAC

24 Years

Continuous Achievements
in Preserving Falconry

عاماً
من الإنجازات في الحفاظ
على الصقارة

المعرض يلبي شغف الجميع

يواصل معرض أبوظبي الدولي للصيد والفروسية في دورته الحالية ترسيخ مكانته كأحد أبرز الأحداث الثقافية والتراثية في المنطقة والعالم، حيث شهد إقبالاً جماهيرياً لافتاً ملأ قاعات وممرات المعرض منذ لحظة الافتتاح، ليجتمع تحت سقفه زوار من مختلف الجنسيات والأعمار، استجابوا لثراء التجربة وتنوع القطاعات الخمسة عشر التي يحتضنها المعرض هذا العام.

لقد أصبح المعرض وجهة يومية مفضلة للآلاف، فالبعض يأتي برفقة أسرته وأطفاله لقضاء وقت ممتع بالمتعة والاكتشاف، فيما يحرص آخرون على التزود بالمعرفة عبر الاطلاع على موروث الصيد والفروسية ورياضات الأجداد. أما الباحثون عن منتجات مميزة، فقد وجدوا في أجنحة السكاكين والسلوقي والهجن والفنون والسوق فرصة استثنائية للاقتناء والتسوق، في حين استقطبت المبادرات الحكومية جمهوراً واسعاً من المهتمين بالاستدامة وحماية البيئة والحفاظ على التراث.

ولا يقتصر الحضور الجماهيري على التفاعل مع الأجنحة فقط، بل يمتد إلى المشاركة في أنشطة ومسابقات ابتكرتها إدارة المعرض، تضيف إلى التجربة أبعاداً جديدة من التشويق والتنافسية، مثل مسابقات أجمل برقع للصقور، وأجمل كلب سلوقي، ومسابقة الشعر النبطي، إلى جانب فعاليات ثقافية وتعليمية موجهة للأطفال والشباب. كما حظيت المزادات الخاصة بالصقور والإبل باهتمام بالغ، حيث شهدت إقبالاً كبيراً من الهواة والمقتنين، وأسهمت في تعزيز مكانة المعرض كمنصة تجارية وتراثية في آن واحد.

وبهذا التنوع في الفعاليات والمحتوى، يثبت المعرض عاماً بعد عام أنه أكثر من مجرد تظاهرة تراثية أو تجارية، فهو حدث شامل يجمع بين الثقافة والمعرفة والتسويق والترفيه، ويعكس صورة حية عن أصالة التراث الإماراتي وانفتاحه على العالم. إن مشهد الأروقة المزدهمة والتفاعل الحي بين الزوار والعارضين يؤكد ريادة المعرض وجهة عالمية تلبي شغف الجميع وتمنحهم تجربة لا تنسى.

4 قطاعات جديدة تمزج التراث بالحدثة



شهد معرض أبوظبي الدولي للصيد والفروسية لهذا العام إضافة أربع قطاعات جديدة شكلت قيمة مميزة في النسخة الحالية، وهي: السكاكين، السلوقي، السوق، والهجن. هذه القطاعات، التي رفعت العدد الكلي إلى 15 قطاعاً، لاقت إشادة واسعة من الزوار والعارضين والمهتمين بالتراث، إذ أسهمت في تقديم صورة متكاملة تجمع بين الأصالة العريقة ومتطلبات الحدثة. واعتبر كثيرون أنّ إدخال هذه القطاعات يبرهن على التطور المستمر للمعرض وقدرته على تلبية اهتمامات شرائح أوسع من الجمهور، بفضل التنظيم المحكم من قبل شركة "أدنيك" بالتعاون مع نادي صقاري الإمارات.

الهجن: رمز الصبر والأصالة الإماراتية

الإبل ليست مجرد حيوان في الذاكرة الإماراتية، بل هي رمز للقوة والتحمل والأصالة. ومن هنا كان حضور قطاع "الهجن" في المعرض حدثاً مهماً، لاسيما أنّ تربية الإبل جزء حي من الهوية الوطنية والاقتصاد المحلي. وأوضح الدكتور عبدالعزيز محمود مطر أنّ وجود قطاع مخصص للهجن أمر طبيعي ويؤكد تنوع وثراء المعرض، مشيراً إلى مشاركة "المجموعة العلمية المتقدمة" التي قدّمت خدماتها في مجالات الاستنساخ وعلاج العقم ونقل الأجنة.

فيما أكد توفيق البلوشي، مدير مكتب

شاهد معرض أبوظبي الدولي للصيد والفروسية لهذا العام إضافة أربع قطاعات جديدة شكلت قيمة مميزة في النسخة الحالية، وهي: السكاكين، السلوقي، السوق، والهجن. هذه القطاعات، التي رفعت العدد الكلي إلى 15 قطاعاً، لاقت إشادة واسعة من الزوار والعارضين والمهتمين بالتراث، إذ أسهمت في تقديم صورة متكاملة تجمع بين الأصالة العريقة ومتطلبات الحدثة. واعتبر كثيرون أنّ إدخال هذه القطاعات يبرهن على التطور المستمر للمعرض وقدرته على تلبية اهتمامات شرائح أوسع من الجمهور، بفضل التنظيم المحكم من قبل شركة "أدنيك" بالتعاون مع نادي صقاري الإمارات.

السكاكين: من رمزية الماضي إلى ابتكارات الحاضر

لطالما ارتبطت السكاكين بتاريخ الإمارات والخليج كأداة لا غنى عنها في حياة الأجداد، وهو ما جعل وجود قطاع مخصص لها خطوة لاقت ترحيباً واسعاً. وأكد محمد الأميري، المدير العام لشركة "تمرين"، أنّ السكاكين ما تزال ذات قيمة كبيرة في حياة الناس، وإن تغيّرت أنماط استخدامها مع مرور الزمن.

وأضاف عبدالسلام الأميري، مدير المبيعات في الشركة، أنّ جناحهم يعرض قطعاً نادرة مثل سكين يعود عمره إلى عشرة آلاف

الرئيس التنفيذي لشركة "إبل"، أنّ مشاركة الشركة امتداد لدورها المجتمعي، حيث عرضت منتجاتها من جلود الإبل الطبيعية، مبرزاً أنّ الإبل تحتل مكانة خاصة لدى الإماراتيين والخليجيين عموماً، وتُعد جزءاً لا يتجزأ من التراث والتاريخ.

السلوقي: كلب الصيد العربي وأمانة الأجداد

خصص المعرض قطاعاً للسلوقي الذي يُعتبر أحد أقدم سلالات الكلاب في العالم وأكثرها ارتباطاً بالصحراء العربية. ويُعرف السلوقي بسرعته التي تصل إلى 80 كيلومتراً في الساعة، وبإخلاصه لصاحبه، فهو لا يصيد لنفسه، بل ينتظر ما يمنحه له مالكة.

وأوضح العارض عبدالجلال اسمينا أنّ "مزرعة دلما" تركّز على إنتاج السلوقي العربي الأصيل. بينما قال محمد خالد أبو محمد إن التهجين قد منح سرعة إضافية، لكنه أفقد الكلب خصائص مهمة مثل الصبر والتحمل. الزوار أبدوا اهتماماً ملحوظاً بهذا القطاع، ومن بينهم الشاب سعيد فيصل الكتبي الذي كشف أنه كان يملك 27 سلوقياً

أهداها جميعها لأصدقائه، مؤكداً أنّ المعرض أتاح فرصة كبيرة لهواة التربية. من جهته، أكد الزائر مكتوم محمد أنه جاء للمعرض خصيصاً لشراء كلب جديد يعزز اهتمامه بهواية الصيد.

السوق: منصة للتجارة الشعبية وتجارب جديدة

أما "السوق" فقد تحوّل إلى نقطة جذب مهمة داخل المعرض، إذ وُقّر للشركات والمحال فرصة مباشرة للتواصل مع الجمهور وعرض منتجاتها. وحرصت شركة "المنندوس" على توسيع مساحة جناحها لاستيعاب الإقبال الكبير، بينما أوضح محمد مراد من "تمور ليو" أنّ السوق يمثل فرصة ذهبية لعرض المنتجات أمام جمهور واسع.

وأكدت خديجة إسحق من شركة "ليجنس" أنّ منتجات العطور والبخور والزعفران التي قدموها لاقت رواجاً ملحوظاً. وأوضح رجب محمد أحمد علي من "قصر الديوانية" أنّ الحلويات العمانية والقهوة والبخور لاقت طلباً كبيراً، فيما ذكر سعيد الشامسي من "ريمية" أنّ مشاركتهم تمثل انتقالاً من التسويق الإلكتروني إلى التواصل المباشر



رحلات الصيد والسفاري

تجارب فريدة تنقل الزوّار من قلب البريّة إلى أجنحة المعرض

بين مطاردة الغزلان ومراقبة الأسود، يفتح عالم الصيد والسفاري أبوابه أمام عشاق المغامرة والإثارة، حيث تقدم شركات متخصصة تجارب استثنائية في قلب الطبيعة البكر الممتدة عبر إفريقيا وأمريكا وأستراليا. هذه الرحلات، التي تمزج بين التشويق وسحر البرية، تتيح للصيادين المحترفين ومحبي الطبيعة فرصة نادرة لعيش لحظات لا تُنسى، من مطاردة الغزلان وسط السهول الذهبية إلى مراقبة الأسود في عرينها.

نقلت شركات السفاري هذه الأجواء الساحرة إلى أجنحتها في معرض أبوظبي الدولي للصيد والفروسية، مستعرضة خبراتها وخدماتها، حيث شاركت وفود من إفريقيا وأمريكا وأوروبا وأستراليا لتقديم عروضها للراغبين في خوض مغامرات الصيد ورحلات السفاري، وسط تنافس ملحوظ على اجتذاب الزوار والتعريف بأجمل الوجهات السياحية.



الأسود. كما توفر الشركة خدمة تحنيط الحيوانات للراغبين في إعادتها معهم إلى بلدانهم. إلى جانب ذلك، تعرض الشركة خيولاً نادرة للبيع، وتقدم خدمات التلقيح والتهجين لعشاق تربية الخيول.

شركة إم لاندو

من جهتها، ركزت شركة إم لاندو على رحلات الصيد والسفاري في زيمبابوي، حيث الشلالات والأودية والسهول المليئة بالحياة البرية. وأكد براين، مسؤول الشركة، أن زيمبابوي تعد وجهة مثالية لعشاق الصيد، مشيراً إلى أن الشركة تمتلك فندقاً وعلاقات واسعة تسهم في جعل الرحلة أكثر متعة وتشويقاً، عبر توفير جميع الترتيبات اللازمة للزوار.

شركة هايب أوف ذاهنت

أما شركة هايب أوف ذاهنت فتقدم خبرتها الممتدة منذ تسع سنوات في مجال رحلات الصيد بنيوزيلندا، حيث تشتهر الجزيرة بصيد الغزلان. وقال براك حديد إن الشركة تتولى كافة الترتيبات باستثناء تذاكر الطيران، موضحاً أن الأسعار تعتمد على طبيعة الرحلة، مؤكداً أن للزائر حرية اختيار نوع الغزال المراد صيده.

شركة إكسكولوسف

وفي السياق ذاته، حضرت شركة إكسكولوسف من تنزانيا للمشاركة في المعرض وعرض خدماتها، حيث تنظم رحلات سفاري وصيد للأفراد والأسر. وأوضح مسؤولوها أن تنزانيا تعد وجهة سياحية متميزة تجمع بين المغامرات البرية والشواطئ الساحرة، فضلاً عن معالم شهيرة مثل منتزه سيرينجيتي الوطني وجبل كليمنجارو.

شركة السانديوي

وتبرز كذلك شركة السانديوي المرخصة في الإمارات وجنوب إفريقيا، بشراكتها مع شركة يلاهاند في رأس الخيمة، حيث تنظم رحلات صيد وسفاري إلى كيب تاون وبوتسوانا وشلالات فيكتوريا وتنزانيا. وأكد أحمد رياض أن الهدف من المشاركة هو تقديم باقات متنوعة لعشاق الصيد والمغامرة، مشيراً إلى الإقبال الواسع على جناح الشركة بفضل تنوع العروض والوجهات.

وبذلك شكل قطاع رحلات الصيد والسفاري في معرض أبوظبي الدولي للصيد والفروسية نافذة مثالية للزوار للاطلاع على تجارب غنية تجمع بين المتعة والإثارة، وتؤكد أن روح المغامرة لا حدود لها حين تتلاقى مع الطبيعة في أبهى صورها.



شركة ساند ريف فالي

أما شركة ساند ريف فالي الجنوب إفريقية فقد جاءت إلى المعرض للترحيب بالراغبين في خوض تجربة الصيد والسفاري بجنوب إفريقيا، التي تقدم مزيجاً غنياً من الطبيعة الخلابة في كيب تاون وحدائقها، ورحلات الحياة البرية في حديقة كروجر الوطنية، إضافة إلى الشواطئ الساحرة في دوربان، فضلاً عن استكشاف الثقافة والتاريخ العريق للبلاد. وأوضح الدكتور يعقوب موسى أن الشركة تعمل على التنسيق للراغبين في زيارة جنوب إفريقيا، حيث توفر لهم خدمات راقية تشمل الإقامة في

شركة إيليت سكيب

شاركت شركة إيليت سكيب القطرية بموظفيها في المعرض لتسليط الضوء على خدماتها الموجهة إلى محبي الصيد والمغامرة، حيث تنظم رحلات إلى جنوب إفريقيا وكينيا وموزمبيق ورواندا ومدغشقر. وتنكف الشركة بترتيب الرحلة من لحظة وصول العميل إلى المطار وحتى عودته، متولية كافة التفاصيل من تحديد مكان الرحلة ونوع الحيوانات المراد صيدها أو تلك المسموح بإحضارها، وصولاً إلى التكلفة المالية التي تحدد وفقاً لطبيعة الخدمة المطلوبة.



الفريق أول سمو الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم



إن الحرص الذي نبديه للحفاظ على موروث دولة الإمارات، وتوثيقه، من خلال تعليم الجيل الجديد فنون الآباء وبطولاتهم، وتشجيعهم على الانخراط فيه، نابع من اعتزازنا به بصفته جوهر هويتنا الوطنية.



لمزيد من
التفاصيل:

GAC تعرض أحدث سياراتها أمام الجمهور



رصد وتفاعل
وذكر نظام أنها المشاركة الثانية في المعرض، ومنذ الأولى استحوذت السيارة فيها على حيز كبير من الزبائن، فتفاعل جمهور المعرض مع منتجنا أشعرنا بالسعادة.
وبين نظام أن الصين استطاعت اليوم أن تشغل حيزاً يصل إلى 30% من إنتاج السيارات في العالم والصين كانت الأساس تقدم قطعاً للعديد من ماركات سيارات عالمية، فنحن وكلاء GAS التي تملك أقدم مصنع موجود في الصين ويعود ذلك لعام 1948 وكانت سابقاً منذ عام 2009 تصنع تويوتا وهوندا المخصصة للسوق الصيني، وشدد على أنه منذ 3 سنوات يؤكد الجميع أن سيارات الصين تتميز بـ"أوبشنز" ممتاز وسعر منافس.
وركز نظام على أهمية مشاركتهم في المعرض وقال: نرصد في المعرض رد فعل وكيفية تفاعل الناس مع المعرض، فالعارضون يستطيعون أن يعرفوا إن كان بالإمكان أن يستمروا في السوق أو لا، ومشاركتنا هذه جعلتنا نعرف النقاط المهمة التي يريدها الزبائن من إكسسوارات وميزات أخرى.

تعتبر شركة GAC واحدة من رعاة معرض أبوظبي الدولي للصيد والفروسية الذي يتيح للمشاركين فيه عقد صفقات، وإجراء العديد من التبادلات التجارية والثقافية.
وتعرض GAC أمام جمهور المعرض الذي تنظمه مجموعة "أدنيك" وناي صقاري الإمارات سياراتين من أحدث موديلاتها. عن هذه المشاركة قال علي نظام مدير مبيعات مساعد في شركة فرقاش فرع أبوظبي: كان لدينا اهتماماً بالمشاركة في المعرض، وبأن نكون أحد الرعاة خاصة وأن زوار المعرض من الأشخاص المهتمين بقطاع السيارات.

إقبال جماهيري
أوضح علي نظام: نعرض في جناحنا سيارتين GAC التي تعد واحدة من أهم الماركات التي تتواجد في سوق السيارات، وعرضنا موديلين الأول سيارة تعمل بالكهرباء والأخرى "أوف رود" التي تُقاد عادة في الصحراء، وهي إلكترونية بالكامل وتعتبر من أهم الماركات الموجودة في الصين، ومن أكثر السيارات مبيعاً في GAC وأضاف: وجدنا في المعرض فرصة كبيرة لإطلاق وعرض "ديزرت رايدر" وهي من السيارات التي يمكن القيادة فيها على الرمال، وفيها خيمة وصندوق علوي لوضع الأغراض، وقد لاقت إقبالاً كبيراً.



العربات المتنقلة والكرفانات تصميمات ذكية تمزج بين الاستدامة والتقنية الحديثة

يلحظ زوار جناح الكرفانات والبيوت المتنقلة في «معرض أبوظبي الدولي للصيد والفروسية» لافتات «مُباع» بالعربية أو ما يعادلها بالإنجليزية على عدد كبير من المعروضات، في مشهد يؤكد نجاح الشركات العارضة في تحقيق أحد أبرز أهداف مشاركتها وهو التسويق وإبرام الصفقات، مع تطلعها إلى توسيع حضورها وتعزيز شبكة علاقاتها في الأسواق.

وتقدّم شركات الكرفانات والبيوت المتنقلة حلولاً عصرية لمن يتبعون الحرية والراحة وخوض تجارب استثنائية في السفر أو السكن المؤقت، مستندة إلى تصميمات ذكية تزواج بين مفاهيم الاستدامة والتكنولوجيا الحديثة، حيث تُنتج أو تُؤجر وحدات مجهزة بالكامل تناسب مختلف الاحتياجات والميزانيات، من النماذج الاقتصادية إلى الفاخرة، مع ضمان الجودة والسلامة والرفاهية.

وتوقّر هذه الشركات للزوار تجربة سكن متنقل فريدة، سواء لعشاق المغامرات في البراري أو للباحثين عن حلول مرنة قرب مواقع أعمالهم، فيما تحرص على إبراز منتجاتها بما يعكس تطور الصناعة محلياً ودولياً. يثري المعرض الذي تنظمه «أدنيك» بالتعاون مع نادي صقاري الإمارات.



ماستر تريلا

قدمت «ماستر تريلا» تشكيلة متنوعة من الكرفانات بمقاسات وأسعار مختلفة. وكان محمد صدر، مدير المبيعات، يطوف بين الزوار في جناح الشركة ليشرح خصائص كل وحدة ويجيب عن استفساراتهم. وأوضح أنّ شركته، التي تمتد خبرتها إلى نحو 40 عاماً، تفضّل استخدام الألومنيوم المقوى لقدرته على مقاومة الحرارة والعوامل الجوية، مشيراً إلى دور «ماستر تريلا» في دعم توطين صناعة الكرفانات وتقديم منتجات إماراتية رفيعة الجودة ومتنوعة الأحجام بحسب متطلبات العملاء.

بليس موبيل

من هولندا، شاركت «بليس موبيل» في المعرض بعرض سيارتها «الاستكشافية» الضخمة والمزوّدة بتجهيزات متطورة تمكّنها من الوصول إلى الصحاري والغابات وسفوح الجبال، والمصممة وفق أعلى المعايير لمواجهة مختلف الظروف المناخية. وتبلغ قيمة المركبة نحو مليونين وأربعمئة ألف درهم، فيما قدّم مهندس الشركة شرحاً مفصلاً لخصائصها ومزاياها أمام الزوار. وأكد مسؤولو «بليس موبيل» سعيهم لإيجاد أسواق جديدة في المنطقة، معترّين عن امتنانهم لإقبال مواطنين من دول الخليج على جناحهم عقب متابعتهم حسابات الشركة عبر المنصات الرقمية.



كرفانات الخليج

أما «كرفانات الخليج» التي تتخذ من دبي مقراً، فعرضت مجموعة من الكرفانات الأميركية والصينية الصنع بجودة عالية وأحجام متباينة، إضافة إلى قطع الغيار. وأوضح مالك الشركة حمد الفلاسي أنّ مشاركتهم الثالثة في المعرض جاءت بهدف التوسّع وكسب مزيد من العملاء، مؤكداً أنّ الإقبال الواسع عكس ثقة الزوار بالمنتجات ورغبتهم في اقتنائها، مشيداً بأهمية المعارض في دعم الشركات وتعزيز حضورها بالسوق المحلي.



الابتكارات الصلبة

وشاركت «صولد إنوفيشن» للابتكارات الصلبة للمرة الثالثة، حيث عرضت كرفانات مصنّعة في دولة الإمارات باستخدام الألومنيوم بدلاً عن الفايبر، لما يتميز به من مقاومة للتآكل والظروف المناخية القاسية، ما يمنح الكرفانات عمراً أطول. وأكد تغلب الخيرات، مدير الشركة، أنّ المعرض يتيح فرصاً تسويقية مهمة للتعريف بمنتجاتهم، مشيراً إلى أن التطور الكبير في مجال الكرفانات انعكس على تزايد الطلب، فيما شهد جناحهم إقبالاً جيداً من الجمهور، مثمناً التنظيم المتميز للحدث.



تغطية مميزة للفعاليات والرياضات التراثية



حمل التطبيق



«ريتاج» تنشر أريجها في المعرض وتقدم ثلاث جوائز للزوار

ويؤكد هلال الشامسي، صاحب الشركة، أن هذه النقلة جاءت بعد التجربة الناجحة في الدورة الماضية، حيث شهد المعرض إقبالاً هائلاً من الزوار وصل إلى مئات الآلاف، وهو ما دفع «ريتاج» لتعزيز حضورها في الدورة الأضخم بتاريخ المعرض.

عادت شركة «ريتاج» للعود إلى معرض أبوظبي الدولي للصيد والفروسية للمرة الثانية، إلا أن حضورها هذا العام جاء مختلفاً وأكثر تميزاً بعد أن أصبحت أحد الرعاة «راعي العطور»، في الحدث الذي تنظمه مجموعة «أدنيك» بالتعاون مع نادي صقاري الإمارات.



عطور لكل الأذواق

وأشار الشامسي إلى أن مشاركة «ريتاج» في هذا الحدث تمثل قيمة مضافة لمسيرتها، إذ أتاحت لها فرصة أكبر للتواصل مع شريحة واسعة من المستهلكين، مؤكداً أن تنوع الأذواق يمثل تحدياً تحرص الشركة على مواجهته عبر طرح باقة واسعة من العطور. وقال: «عرضنا مجموعة تناسب جميع الأذواق، منها العطور العربية الأصيلة، والعطور ذات الروائح الحلوة، بالإضافة إلى خيارات ملائمة للجنسين».

كما يبرز جناح «ريتاج» أنواعاً فاخرة من العود الذي يحظى بمكانة خاصة في المجتمع الإماراتي، باعتباره جزءاً من العادات اليومية ورمزاً للأصالة. وبذلك تسعى الشركة، من خلال حضورها في المعرض، إلى ترسيخ بصمتها في سوق الطيب، وإلى مشاركة الزوار تجربة حسية متجددة تجمع بين عبق التراث وحدانة الابتكار



جوائز وسحوبات

أوضح الشامسي أن الشركة، التي تمتد خبرتها إلى 12 عامًا في مجال العود والطيب ودهن العود والزعفران، خصصت ثلاث سحوبات لزوار المعرض، يحصل من خلالها كل مشترٍ بقيمة 50 درهماً على قسيمة دخول إلى السحب على جوائز نقدية تصل إلى 5 آلاف درهم. وقال: «أقمنا السحب الأول، وسنجري السحب الثاني قبل ختام المعرض، أما السحب الثالث والأخير فسيكون في اليوم الختامي».

وأضاف أن الشركة عرفت في الدورة الماضية بمفاجأتها الكبرى للزوار، إذ قدمت سيارة كجائزة للمشتريين من جناحها.

حياكم في العين

واحة تنبض بالحياة

visitalain.ae

حياكم في أبوظبي



«ماهوا»

تقدم تقنية مبتكرة لتحويل الهواء إلى ماء

20 إلى 6,000 لتر من المياه يوميًا. وتوفر «ماهوا» أيضًا مولدات مياه من الهواء بأحجام متعددة، تناسب الاستخدامات المنزلية والصناعية والمؤسساتية، بما في ذلك المعارض والشركات. كما طرحت الشركة مصفاة مبتكرة تعتمد على نفس التقنية، تنتج ما يصل إلى 10 لترات يوميًا، وتحتوي على خزان مياه نظيف بسعة 1.2 لتر، مع ضمان جودة المياه عبر عملية خالية من المواد الكيميائية.

التكنولوجيا تقدم حلولاً اقتصادية مبتكرة لمعالجة ندرة المياه عالميًا، إذ تعتمد على مصدر غير محدود هو الهواء.

إنتاج مرن يلبي مختلف الاحتياجات
ويبين إسماعيل أن التكنولوجيا تتطلب رطوبة لا تقل عن 20% ودرجة حرارة لا تقل عن 15 درجة مئوية (59 فهرنهايت) للعمل بكفاءة، مشيرًا إلى أن الشركة تنتج وحدات مختلفة قادرة على توليد ما بين 7

قدمت شركة «ماهوا» الإماراتية، التابعة لمجموعة «بينونة»، عرضًا خاصًا لزوار معرض أبوظبي الدولي للصيد والفروسية 2025، يتضمن تخفيضات تصل إلى 30% على منتجاتها المبتكرة، بزيادة 20% عن نسبة الخصم التي قدمتها في الدورة الماضية.

تقنية مبتكرة لتحويل الهواء إلى ماء

وعرضت الشركة عبر جناحها تقنية GENi- us المتطورة، التي تقوم على إنتاج مياه شرب نقية من خلال تحويل الهواء إلى ماء صالح للشرب، في محاكاة طبيعية لعملية تشكّل قطرات المياه. وتعتمد التقنية على إدخال الهواء إلى فلاتر خاصة تمر عبر ثلاث مراحل من الفلتر، ثم يُضاف إليها معادن محددة، لينتج ماء قلويًا بنسبة 100% بدرجة حموضة (pH) تبلغ 7.5.

وأوضح عمرو إسماعيل، مسؤول التسويق في الشركة، أن التقنية تمثل ثورة مهمة تساهم في تقليل الاعتماد على المصادر التقليدية للمياه، وتدعم جهود دولة الإمارات في تعزيز الاستدامة وتقليل البصمة الكربونية. كما أشار إلى أن هذه



المكان الأمثل للفعاليات Where Events Come to Life



معارض | مؤتمرات | اجتماعات وفعاليات المؤسسات | مناسبات
Exhibitions | Conferences | Corporate Meetings & Events | Weddings



«الحر» لمستلزمات الصيد والرحلات

تعرض منتجات برية بمعايير عالية



بتجهيز المركبات والهواتف، وأكد البلوشي أن المشاركة في المعرض تُعد فرصة مهمة لتعريف الجمهور بالمنتجات الجديدة، واستقطاب زبائن جدد، فضلاً عن تنشيط حركة البيع المباشر. وأشار إلى أن جناح الشركة شهد إقبالاً كبيراً منذ اليوم الأول من الزوار ومحبي الصيد ورحلات البر والتخييم من داخل الإمارات وخارجها.

وأضاف أن أسعار المنتجات تراعي مختلف الفئات، باعتبار أن رحلات البر جزء أصيل من الموروث الإماراتي والخليجي، مشيداً في الوقت نفسه بالتنظيم المتميز للمعرض والجهود الكبيرة التي جعلت منه حدثاً عالمياً يترقبه الجميع سنوياً.



تستعرض شركة الحر لمستلزمات الصيد والرحلات من خلال جناحها في معرض أبوظبي الدولي للصيد والفروسية مجموعة واسعة من المنتجات البرية التي تتميز بجودتها العالية وتنوعها الكبير، لتؤكد مكانتها كواحدة من أبرز وأكبر الشركات العاملة في مجال مستلزمات الصيد والتخييم في الدولة والمنطقة.

وتملك الشركة ثمانية فروع داخل الإمارات، مع خطط لافتتاح فرع تاسع، إضافة إلى ورشة إنتاج خاصة بلوازم الرحلات والتخييم يتم بيعها بالجملة والمفرق، إلى جانب مصنع في المملكة العربية السعودية ضمن خطتها للتوسع المستقبلي.

وقال خالد البلوشي، المتحدث باسم الشركة: «حرصنا منذ انطلاقتنا على الحضور في مختلف الفعاليات داخل الدولة وخارجها لتعزيز علاقتنا بالزبائن والتوسع في الإنتاج والتسويق. لقد بدأنا من الصفر وواجهنا تحديات عديدة، لكننا نجحنا عبر العمل الجاد والخبرة التراكمية في بناء اسم راسخ في السوق المحلي والإقليمي».

وأوضح أن الشركة توفر أكثر من 1200 منتج متنوع يشمل لوازم التخييم والمطابخ، التراثيات، معدات الشواء والمواقد، المواد الغذائية، السكاكين والمسنات، مستلزمات الصيد والإضاءة والكشافات، إضافة إلى مظلات، كراسي، حقائب، وأجهزة خاصة

This year's Abu Dhabi International Hunting and Equestrian Exhibition (ADIHEX) welcomed a significant number of visitors, all of whom praised the event's exceptional organization, diverse sectors, and various accompanying activities. Many attendees noted that the exhibition offered a rich heritage and cultural experience, seamlessly blending authenticity with modernity, making it an ideal destination for families.

Visitors praised the exhibition for its quality and diverse exhibits, noting that it exceeded expectations with its professional presentations and engaging interactive activities. The event captivated children and families, enhancing their connection to Emirati heritage. Attendees also appreciated the accompanying cultural events, which highlighted rich cultural depth.

استقطب معرض أبوظبي الدولي للصيد والفروسية هذا العام أعداداً كبيرة من الزوار الذين عبّروا عن إعجابهم بمستوى التنظيم والقطاعات المتنوعة والفعاليات المصاحبة. وأجمع كثيرون على أن الحدث وقّر تجربة تراثية وثقافية متكاملة جمعت بين روح الأصالة وملامح الحداثة، مما جعله محطة مثالية لجميع أفراد الأسرة.

الزوار أشادوا بجودة المعارضات وتعددتها، وأكدوا أن المعرض تجاوز توقعاتهم بالحرفية العالية في عرض المحتوى، إضافة إلى الأنشطة التفاعلية التي منحت أجواءً مفعمة بالحياة. كما لفت اهتمام الأطفال والعائلات، بفضل المساحات التعليمية والترفيهية التي عززت ارتباط الصغار بالتراث الإماراتي بأسلوب مبتكر وجذاب، فيما نالت الفعاليات الثقافية المصاحبة إعجاب الحضور نظراً لما أبرزته من عمق ثقافي وحضاري.

George Sobhi said, "I attended the exhibition to network with companies in my engineering field and gain insights into market developments while enjoying the activities in the pavilions."

George Sobhi - Visitor

حضرت المعرض للتواصل مع الشركات العاملة في مجالات قريبة من تخصصي في الهندسة. المعرض فرصة رائعة لبناء علاقات مهنية والتعرف إلى الجديد في السوق، إلى جانب الاستمتاع بالأنشطة المبهرة في مختلف الأجنحة

جورج صبحي - زائر



"The exhibition is fantastic. The organization is meticulous, as always, with events in the UAE. I particularly enjoyed the different sectors and activities—truly an unforgettable experience."

Ayoub Faroun - Exhibitor

المعرض رائع، التنظيم والتنسيق في غاية الدقة، وهذا ما اعتدنا عليه من الإمارات في جميع المناسبات. شخصياً استمتعت بالتنظيم والقطاعات والفعاليات، وبالفعل كانت تجربة لا تُنسى

أيوب فرعون - عارض



highlighted the exhibition as an exceptional experience with a variety of sectors for every visitor, making it a top choice for companies, entrepreneurs, and heritage and hunting enthusiasts. I personally enjoyed every aspect of it.

Aya Shukri - Exhibitor

قدم تجربة لا تُمحي من الذاكرة، إذ يتيح التنوع الكبير في القطاعات لكل زائر أن يجد ما يبحث عنه. إنه وجهة بارزة للشركات ورواد الأعمال وعشاق التراث والصيد. بالنسبة لي كانت تجربة ممتعة بكل تفاصيلها

آية شكري - عارض



"The exhibition highlighted the latest advancements from companies involved in hunting, weaponry, camping, and veterinary medicine, along with animal equipment. The Arena area featured captivating performances of saluki, horse, and camel races, offering visitors a delightful experience."

Al Qassim Babiker - Exhibitor

المعرض أظهر أحدث ما وصلت إليه الشركات في مجالات الصيد والسلاح والتخييم والأدوية البيطرية، إلى جانب الأجهزة الخاصة بالحيوانات. أما منطقة أرينا فقدت عروضاً مثيرة في سباقات السلوقي والخيول والهجن، وأعطت للزوار جرعة كبيرة من المتعة

القاسم بابكر - عارض

Sultan Al Amri from Oman praised the exhibition for its organization and the diverse range of sectors, noting the appealing variety available. He found the hunting and camping equipment sector especially attractive, as it draws many Omanis who come to shop and participate in activities.

Sultan Al Amri - Exhibitor

المعرض قمة في الروعة من حيث التنظيم ونوعية القطاعات. هناك تنوع كبير يرضي مختلف الأذواق، أما أنا فشدني قطاع الصيد وأدوات التخييم، وهو ما يفضلته الكثير من العمانيين الذين يقصدون المعرض للشراء والاستمتاع بالفعاليات

سلطان العامري - عارض



Participating on behalf of Globi was a unique opportunity. We connected with Emiratis and learned about their customs, especially falconry. This experience has inspired us to join the exhibition regularly."

Filippo - Exhibitor

جئنا باسم شركة غلوبى للمشاركة، وكانت تجربة مميزة للغاية. التقينا الإماراتيين والمقيمين، وتعرفنا إلى العادات والتقاليد، كما أثار قطاع الصقور اهتمامنا بشكل خاص. التجربة كانت غنية وستجعلنا حريصين على المشاركة الدائمة في المعرض

فيليبو - عارض



Al-Hur Hunting and Camping

Supplies features top-quality wildlife products



Al-Hur Hunting and Camping Supplies Company is showcasing a wide range of high-quality wildlife products at the Abu Dhabi International Hunting and Equestrian Exhibition (ADIHEX), reinforcing its status as a leading provider in the hunting and camping sector in the region.

The company has eight branches in the UAE and plans to open a ninth, along with a workshop for camping and travel supplies. It also operates a factory in Saudi Arabia for future expansion.

Khaled Al Balushi, the company's spokesperson, remarked, "From our inception, we have actively participated in events locally and abroad to strengthen customer relationships and expand our market presence. Despite facing numerous challenges from the start, our perseverance and experience have allowed us to establish a strong brand in both local and regional markets."

The company offers over 1,200 diverse products, including camping and kitchen supplies, heritage items, barbecue equipment, food supplies, knives and sharpeners, hunting supplies, lighting and flashlights, as well as umbrellas, chairs, bags, and equipment for vehicles and phones.

Al Balushi emphasized that the exhibition presents a valuable opportunity to showcase new products, attract customers, and increase direct sales. He noted that the company's pavilion has generated significant interest, attracting visitors from the UAE and abroad eager to explore hunting, desert excursions, and camping experiences.

He noted that product prices are designed to accommodate all market segments, emphasizing that desert trips are a fundamental aspect of Emirati and Gulf heritage. He also commended the exceptional organization of the exhibition and the tremendous efforts that have transformed it into a highly anticipated global event each year.



المكان الأمثل للفعاليات Where Events Come to Life



معارض | مؤتمرات | اجتماعات وفعاليات المؤسسات | مناسبات
Exhibitions | Conferences | Corporate Meetings & Events | Weddings



adnec.ae

@adnecad



MA HAWA

unveils an innovative air-to-water technology

The Emirati company Mahwa, a subsidiary of the Baynuna Group, has announced a special offer for visitors of the Abu Dhabi International Hunting and Equestrian Exhibition 2025. This includes discounts of up to 30% on its innovative products, representing a 20% increase over the discounts available in the previous edition.

Innovative Air-to-Water Technology

The company proudly presented its cutting-edge GENius technology at its exhibition stand, designed to produce pure drinking water by converting atmospheric moisture into potable water, thereby simulating the natural process of water droplet formation. This innovative technology introduces air into specialized filters that undergo three distinct stages of filtration. Afterward, specific minerals are added to create 100% alkaline water with a pH level of 7.5.

Amr Ismail, the company's marketing manager, highlighted that this technology represents a major advancement

in reducing dependence on traditional water sources. It supports the UAE's sustainability efforts while offering cost-effective solutions to global water scarcity by utilizing abundant air resources.

Flexible production meets various needs.

Ismail explained that the technology needs a humidity level of at least 20% and a temperature of at least 15°C (59°F) to function effectively. He mentioned that the company manufactures seven different units, which can pro-

duce between 20 and 6,000 liters of water per day.

Mahwa provides water-from-air generators in a range of sizes, designed for domestic, industrial, and institutional applications, including exhibitions and commercial use. Additionally, the company has launched an innovative refinery utilizing the same technology, capable of producing up to 10 liters of water per day and equipped with a 1.2-liter clean water tank. This system guarantees high water quality through a chemical-free process



📍 Al Ain Oasis

experience al ain

A living oasis



visitalain.ae

experience
abu dhabí

Retaj showcases its fragrance at ADIHEX

Offering three prizes to visitors

Retaj returned to the Abu Dhabi International Hunting and Equestrian Exhibition (ADIHEX) for the second consecutive year, this time as a sponsor "Perfume Sponsor". The exhibition is organized by the ADNEC Group in partnership with the Emirates Falconers' Club.

Hilal Al Shamsi, the company owner, stated that this shift follows the success of the last edition, which drew hundreds of thousands of visitors, prompting Retaj to strengthen its presence at this record-setting exhibition.



Awards and raffles

Al Shamsi announced that the company, with 12 years of experience in oud and saffron, is hosting three raffles at the exhibition. Customers receive a raffle coupon for every AED 50 spent, with cash prizes up to AED 5,000. The first raffle has already taken place; the second will occur before the exhibition ends, and the final one will be held on the last day.

He mentioned that the company received recognition during the session. The past year surprised visitors by offering a car as a prize to buyers at its stand.



Perfumes for all tastes

Al Shamsi emphasized Retaj's valuable participation in the event, noting that it allows for broader audience engagement. He acknowledged the challenge of diverse consumer preferences, stating, "We have showcased a collection that caters to all tastes, featuring authentic Arabic perfumes, sweet-scented options, and unisex fragrances."

The Retaj stand showcases exquisite varieties of oud, a fragrance that is deeply embedded in Emirati culture, recognized as a vital aspect of daily traditions and a symbol of authenticity. By participating in the exhibition, the company aims to strengthen its presence in Souk Al Tayeb and offer visitors a refreshed sensory experience that beautifully merges the essence of heritage with contemporary innovation.

ياس
YAS TV

BRINGING EVERY
NATIONAL AND HERITAGE
SPORT TO LIFE



yassportstv f X YouTube Instagram Twitter adtv.ae

شبكة أبوظبي للإعلام
ABU DHABI MEDIA NETWORK

Mobile Caravans and Motorhomes

Smart Designs Combining Sustainability with Modern Technology



Visitors to the caravan and motorhome pavilion at the Abu Dhabi International Hunting and Equestrian Exhibition (ADIHEX) will observe numerous exhibits adorned with “Sold” signs in both Arabic and English. This serves as a testament to the success of the exhibiting companies in meeting one of their primary objectives: effectively marketing their offerings and finalizing sales. Additionally, these companies aim to enhance their market presence and strengthen their networking opportunities.

Caravan and motorhome companies offer modern solutions for individuals seeking freedom and comfort in travel or temporary accommodation. By combining sustainable designs with advanced technology, they offer fully equipped units tailored to various needs and budgets, ranging from economical to luxury options, while ensuring quality, safety, and comfort.

These companies offer a unique mobile housing experience for outdoor enthusiasts and those needing flexible solutions near work sites. They showcase their products, highlighting the industry’s growth both locally and internationally. The exhibition, organized by ADNEC in partnership with the Emirates Falconers’ Club, enriches.



Master Traila
Master Traila showcased a variety of caravans at their exhibit, with Sales Manager Mohammed Sadr leading an informative tour. He highlighted the company’s 40 years of experience and the use of reinforced aluminum for its durability. Sadr also emphasized Master Traila’s commitment to localizing the caravan industry and providing high-quality Emirati products tailored to customer needs.

Bliss Mobil
Bliss Mobil represented the Netherlands at the exhibition with its impressive “exploration” vehicle, designed to navigate diverse terrains such as deserts, forests, and mountains. Valued at around AED 2.4 million, it features advanced technology built to withstand various climatic conditions. An engineer detailed its capabilities, while Bliss Mobil officials emphasized their commitment to exploring new region-



al markets and appreciated the strong engagement from Gulf citizens on their digital platforms.

Gulf Caravans
Dubai-based Gulf Caravans showcased a variety of American and Chinese-made caravans, along with spare parts, at their third exhibition. Owner Hamad Al Falasi noted that the strong turnout demonstrated visitors’ confidence and intent to make a purchase. He emphasized that exhibitions are crucial for supporting companies and increasing their local market presence.



Solid Innovations
Solid Innovations participated for the third time, showcasing caravans produced in the UAE that use aluminum instead of fiberglass. This choice enhances resistance to corrosion and extreme climatic conditions, thereby extending the lifespan of the caravans. Taghlib Al-Khairat, the company’s director, highlighted that the exhibition provides substantial marketing opportunities for promoting their products. He observed a significant growth in the caravan industry, evident in the rising demand, and noted a strong turnout at their pavilion. He also commended the event for its excellent organization.



GAC showcases its latest cars at ADIHEX



GAC sponsors the Abu Dhabi International Hunting and Equestrian Exhibition (ADIHEX), allowing participants to close deals and participate in various business and cultural activities exchanges.

GAC is proudly displaying two of its newest models to the public at the exhibition organized by the Abu Dhabi National Exhibition Company (AD-NEC) and the Emirates Falconers' Club. Ali Nizam, Assistant Sales Manager at Gargash Group's Abu Dhabi branch, commented, "We were eager to participate in the exhibition and to serve as one of the sponsors, particularly considering that the visitors have a keen interest in the automotive sector."



Public attraction

Ali Nizam remarked, "We are showcasing two GAC vehicles in our pavilion, including a fully electric model and an off-road vehicle designed for desert driving. The electric vehicle is one of GAC's best-sellers in China." He added, "The exhibition provides a great opportunity to unveil the Desert Raider, which can navigate sandy conditions and includes a tent and overhead storage. It has attracted positive interest, even though it isn't available in our inventory yet."

Monitoring and interaction

Nizam noted: "This marks our second participation in the exhibition, and

since our initial involvement, the vehicle has garnered significant interest from a large number of customers.

"The positive interaction we've witnessed from the audience regarding our product has been quite gratifying." He pointed out that China now represents approximately 30% of global car production and primarily supplies parts to numerous international car brands. "As the agents for GAC, which operates the oldest factory in China, established in 1948, we are proud to highlight that since 2009, it has been manufacturing Toyota and Honda vehicles tailored specifically for the Chinese market. Nizam also emphasized that for the past three years, there has been a consistent acknowledgment that Chinese cars offer exceptional features and competitive pricing," said Nazim.

He emphasized the importance of their participation in the exhibition, saying, "At the exhibition, we monitor people's reactions and interactions with the exhibits. Exhibitors can determine whether they can continue in the market or not. Our participation has helped us identify the key points that customers want in terms of accessories and other features."

الفريق أول سمو
الشيخ حمدان بن محمد
بن راشد آل مكتوم



إن الحرص الذي نبديه للحفاظ على موروث دولة الإمارات، وتوثيقه، من خلال تعليم الجيل الجديد فنون الآباء وبطولاتهم، وتشجيعهم على الانخراط فيه، نابع من اعتزازنا به بصفته جوهر هويتنا الوطنية.



Hunting and Safari Trips

Unique experiences transporting visitors from the wilderness to ADIHEX pavilions

Hunting and Safaris offer adventure seekers the chance to explore the wild, with specialized companies providing unique experiences in Africa, America, and Australia. These excursions combine the thrill of adventure with the beauty of untouched nature, allowing hunters and nature enthusiasts to create unforgettable memories, whether chasing gazelles or observing lions in their habitats.

Safari companies created a magical ambiance at the Abu Dhabi International Hunting and Equestrian Exhibition (ADIHEX), showcasing their expertise. Delegations from Africa, America, Europe, and Australia presented their offerings to those seeking hunting and safari adventures, competing to attract visitors to their stunning tourist destinations.



Elite Escape

Qatari Elite Escape participated in the exhibition to promote its services for hunting and adventure enthusiasts. The company organizes trips to South Africa, Kenya, Mozambique, Rwanda, and Madagascar, managing every detail from airport arrival to return. This includes selecting trip locations, determining allowed hunting species, and estimating costs based on the requested services.

Sand Riva Valley

Sand Riva Valley, a South Africa

company, showcased its offerings at the exhibition to attract those interested in hunting and safaris. South Africa boasts stunning landscapes in Cape Town, wildlife tours in Kruger National Park, and beautiful beaches in Durban, along with rich culture and history. Dr. Yaqoub Musa emphasized that the company offers premier services, including accommodations in luxurious seven-star hotels, transportation, and hunting permit issuance, with prices varying by service type.



Premier Company

Premier Company invites visitors to explore the beauty of Montana, known for its majestic mountains and national parks. At their exhibition stand, they offer enticing travel packages that include hotel reservations, hunting permits, and access to prime hunting grounds for mountain lions and black bears. They also provide taxidermy services for trophy preservation and offer rare horses for sale, along with in-semination and crossbreeding services.

M Lando Company

M Lando Company has focused its efforts on organizing hunting and safari trips in Zimbabwe, a country celebrated for its stunning waterfalls, picturesque valleys, and wildlife-rich plains. Brian, the company representative, emphasized that Zimbabwe is an ideal destination for hunting enthusiasts. He noted that the company operates a hotel and has cultivated extensive relationships that enhance the overall experience for visitors, ensuring all arrangements are made for a memorable and enjoyable journey.

Hype of the Hunt

Hype of the Hunt has nine years of experience organizing hunting trips in New Zealand, known for its excellent deer hunting. Barak Hadid mentioned that the company handles everything except airfare, with prices depending on the trip details, and visitors can choose their preferred deer type.

Exclusive Company

In this context, Exclusive Company from Tanzania took part in the exhibition, showcasing its range of services. The company specializes in organizing safari and hunting trips for individuals and families. Representatives highlighted that Tanzania is a distinctive tourist destination, offering a blend of wildlife adventures and stunning beaches, along with renowned attractions such as Serengeti National Park and Mount Kilimanjaro.

Al Sandiwi Company

Al Sandiwi Company, which is licensed in both the UAE and South Africa, distinguishes itself through a partnership with Yalla Hand Company in Ras Al Khaimah. Together, they organize hunting and safari trips to destinations such as Cape Town, Botswana, Victoria Falls, and Tanzania. Ahmed Riad highlighted that the purpose of their participation is to provide diverse packages for hunting and adventure enthusiasts. He noted the significant turnout at the company's stand, driven by the variety of offerings and destinations available.



4 new sectors combine heritage with modernity



This year's Abu Dhabi International Hunting and Equestrian Exhibition (ADIHEX) introduced four new sectors, enhancing the overall value of the event: Knives, Saluki, Souq, and Camels. With these additions, the total number of sectors has risen to 15. The new sectors received widespread acclaim from visitors, exhibitors, and heritage enthusiasts alike, as they presented a comprehensive portrayal that harmonizes ancient authenticity with modern demands. Many attendees saw the inclusion of these sectors as a sign of the exhibition's growth and its ability to reach a wider audience, thanks to ADNEC's careful organization with the Emirates Falconers' Club.

Knives: From past symbolism to modern innovations

Knives have been essential tools in the heritage of the UAE and the Gulf. The creation of a dedicated knife sector has been well-received. Mohammed Al Amiri, General Manager of Tamreen, noted that knives still hold significant value in people's lives, despite their evolving uses.

Abdulsalam Al Amiri, the Sales Manager, highlighted their pavilion's rare artifacts, including a 10,000-year-old knife by Nicole Pyle and pieces by William Harvey and Japanese swordsmith Mitsuda. The display also features local products like Saleh Knives and Daggers. Visitor Hamad Halis Al Neyadi noted that the dedicated knife section added an authentic heritage aspect to the exhibition. Abdullah Sultan mentioned the strong interest in this sector, calling it a successful enhancement. Visitor Hamad Ahmed expressed his purpose for attending was to acquire unique antique knives with heritage significance.

Camels: A symbol of patience and Emirati authenticity

Camels are significant in Emirati culture, symbolizing strength and endurance. The dedicated camel sector at the exhibition highlights its importance to national identity and the local economy.

Dr. Abdulaziz Mahmoud Matar noted that this focus showcases the exhibition's diversity, mentioning the Ad-



vanced Scientific Group's participation in cloning, infertility treatment, and embryo transfer.

Tawfiq Al Balushi, Director of the CEO's Office at Ebel, emphasized the company's commitment to the community by showcasing its natural camel leather products. He emphasized that camels are highly valued by Emiratis and Gulf citizens, representing a vital part of their heritage and history.

The Saluki: The Arabian Hunting Dog and Ancestors' Trust

The exhibition featured a segment on the Saluki, one of the oldest dog breeds, which is closely tied to the Arabian Desert. Known for its incredible speed of up to 80 kilometers per hour, the Saluki is also noted for its loyalty to its owner, depending on them for food instead of hunting.

Exhibitor Abdul Jalal Ismina explained that Dalma Farm is committed to producing purebred Arabian Salukis. Mohammed Khaled Abu Mohammed

noted that while crossbreeding has enhanced the dog's speed, it has also resulted in the loss of essential traits such as patience and endurance.

Visitors demonstrated significant interest in this sector, particularly Saeed Faisal Al Ketbi, who shared that he owns 27 Salukis, all of which he has gifted to his friends. He emphasized that the exhibition offers an excellent opportunity for breeding enthusiasts. Visitor Maktoum Mohammed confirmed that he visited the exhibition specifically to buy a new dog to enhance his interest in hunting.

The Market: A Platform for Popular Trading and New Experiences

The "Market" has become a highlight at the exhibition, allowing companies to connect directly with the public. Al Mandoos Company expanded its pavilion for the increased turnout, while Mohammed Murad of Liwa Dates highlighted the market as a great opportunity to showcase their products.



Khadija Ishaq of Legions noted the popularity of their perfume, incense, and saffron offerings.

Rajab Mohammed Ahmed Ali from Al Diwaniya Palace noted that there is a high demand for Omani sweets, coffee, and incense. Meanwhile, Saeed Al Shamsi from Reemiya mentioned that their participation marks a shift from online marketing to direct engagement with the public.

Hani Saeed of Misk Al Khulud praised the market as a successful initiative that added new dimensions to the exhibition. Youssef Tariq noted that his company displayed ghee, honey, and Maamoul to boost visibility.

Visitor Fahad Masoud noted he bought a shemagh at the exhibition and appreciated the diverse products offered, which enhanced the event's global appeal.

Heritage and Innovation

The exhibition, with its diverse offerings and unique features, has effectively combined heritage and innovation, providing visitors with a rich experience that caters to the passions of hobbyists while also expanding opportunities for companies and interested parties. ADIHEX has once again demonstrated that it transcends a mere commercial or entertainment event; it serves as a cohesive cultural, heritage, and economic platform that seamlessly integrates the past with the present, fostering a strong connection to the future.



مراكز مجموعة أدنيك، ترحب بالعالم ADNEC Group Venues, Welcoming the World

excel
لندن LONDON



adnec
centre
abu dhabi
مركز أدنيك أبوظبي



BUSINESS DESIGN CENTRE

**BUSINESS
DESIGN
CENTRE**



adnec
centre
مركز أدنيك العين al ain



ADIHEX appeals to a diverse range of interests

The Abu Dhabi International Hunting and Equestrian Exhibition continues to reinforce its position in its current edition. As one of the region's most significant cultural and heritage events, the exhibition experienced an impressive public turnout, with attendees filling the halls and corridors from the very moment it opened. Visitors of all nationalities and ages convened under its roof, drawn by the rich experiences and diversity represented across the fifteen sectors featured this year.

The exhibition has become a cherished daily destination for thousands. Families visit for enjoyable discovery, while others explore the heritage of hunting, equestrianism, and traditional sports. Unique shopping opportunities abound in the knives, saluki, camel, arts, and souk pavilions. Additionally, government initiatives have drawn a diverse audience interested in sustainability and heritage preservation.

Public attendance goes beyond merely interacting with the pavilions; it encompasses engaging in various activities and competitions organized by the exhibition management, enriching the experience with additional excitement and a competitive spirit. These include contests for the most beautiful falcon burqa, the finest Saluki dog, and a Nabati poetry competition, alongside cultural and educational activities designed for children and youth.

The falcon and camel auctions attracted large crowds, boosting the exhibition's reputation as both a commercial and heritage platform. This event transcends traditional boundaries, blending culture, knowledge, shopping, and entertainment while showcasing the authenticity of Emirati heritage and its global openness.

The bustling hallways and dynamic interactions between visitors and exhibitors reaffirm the exhibition's status as a premier global destination, catering to diverse passions and offering an unforgettable experience.



ABU DHABI 2025

المعرض الدولي للصيد والفروسية
INTERNATIONAL HUNTING & EQUESTRIAN EXHIBITION

30 أغسطس - 7 سبتمبر
AUGUST 30 - SEPTEMBER 7
مركز أدنيك أبوظبي
ADNEC CENTRE ABU DHABI

THE LEGACY LIVES ON



Show Daily - Day 7

5 September 2025



المسرح
ALASAD ART GALLERY

الحفاظ على
البيئة والتراث
الثقافي

At the 22nd Edition

The audience drives the success

الشريك الإستراتيجي
والمنظم
Strategic Partner
and Organiser



التابع لـ
Owned by



الشريك الإستراتيجي
Strategic Partner



الشريك الرسمي للوجهة
Official Destination
Partner



الراعي الرئيسي
Premier Sponsor



راعي السيارات
Automotive
Sponsor

