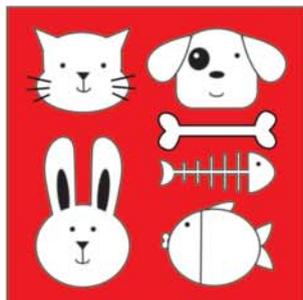


VIMAX Magazine

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DEL PET
THE TRADE MAGAZINE FOR THE PET BUSINESS PEOPLE

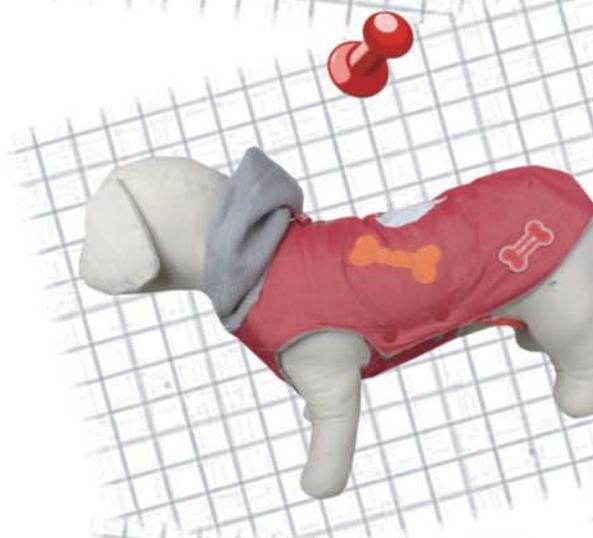
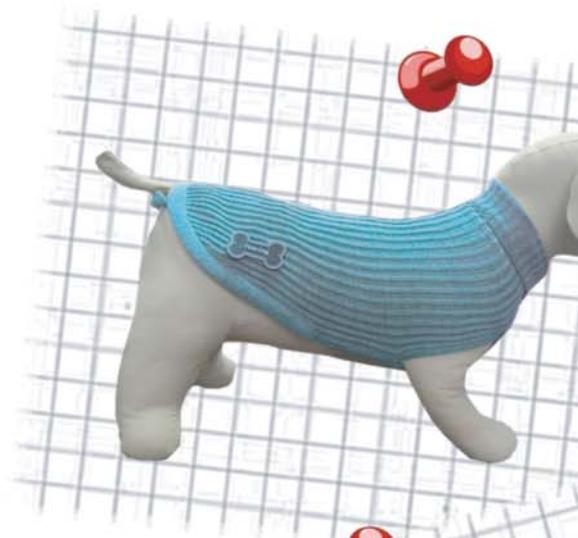


Ferribiella
since 1980

Ai prossimi Trent'anni d'amore

VIMAX
Pet Trade Service

Naovi Articoli - New Items

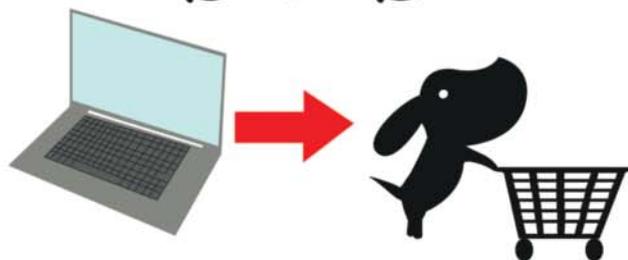


*Visita il nostro catalogo su
Visit our catalog on
www.ferribiella.it*

Coats Collection 2014/2015

Scopri tutta la collezione su
Explore the entire collection at
www.ferribiella.it

B-2-B



Disponibile il servizio
di Business-to-business
sul nostro sito
per acquisti online

Available
Business-to-business service
on our website
for online buying



www.ferribiella.it



SEGUICI SU
FACEBOOK

DESIGNED
IN ITALY

sepi Cat KLUMP light

*L'agglomerante leggero
che ti stupisce!*



35% IN MENO DI PESO



OTTIMA AGGLOMERAZIONE
E CONSUMO MINIMO



EMISSIONI DI CO2
RIDOTTE FINO
AL 70% IN MENO



+75%

ALTA CAPACITÀ
DI ASSORBENZA



MINIMO CONTENUTO
DI POLVERE



TRATTIENE EFFICACEMENTE
GLI ODORI IN MANIERA
NATURALE



Studiata per garantire la massima igiene unita alla comodità di una lettiera a bassa manutenzione, **SepiCat Klump Light** è una gamma completa caratterizzata da un'assorbenza straordinaria e da una leggerezza che la contraddistingue dalle sabbie agglomeranti tradizionali.

Molto efficace nel trattenere gli odori, riduce fino al 70% le emissioni di CO2 ed è completamente naturale.



SEPIOLSA
Minersa Group

Sepiolsa
Via G. Govone, 56 - 20155 Milano (Italia) | Tel:+39 02 33610725
info@sepiolsaitalia.com | www.sepiolsa.com

Huba Buba®

specialistick
NATURSAN®
SUPERPREMIUM

Gusti
assortiti
a base di
POLLO

Snack in
diverse misure
a forma di OSSO e
OSSO SPAZZOLINO DA DENTI
per cani di ogni taglia

PRATICO E
TASCABILE
sempre pronto
all'uso



Stimola la
masticazione
in modo sano e
divertente per
DENTI E GENGIVE
IN OTTIMA SALUTE!



Acquista anche
on-line su
www.fortesanshop.it



SOLO NEI CENTRI FORTESAN E
NEI MIGLIORI NEGOZI SPECIALIZZATI

FORTESAN®
l'amico degli animali

Distribuito da: MONDIAL PET DISTRIBUTION SPA
Via Torino, 89 - 12045 FOSSANO (CN)

info@mondialpetdistribution.com
www.mondialpetdistribution.com

www.fortesan.it



L'alimentazione
ideale per
chi vive...
alla grande



prolife[®]

The Newtrition

Adult Large Chicken & Rice
La soluzione nutrizionale dedicata
alle specifiche esigenze del
cane di taglia grande



www.prolife-pet.it

Ciao Alex



Cristina Mandaglio
Direttore Editoriale / Editor in chief

Ci sono notizie che non vorremmo mai ricevere e che non vorremmo mai trasmettere. Che colpiscono al cuore come una pugnolata. Che lasciano in bocca il sapore amaro del dolore misto a una sorta di incredulità: non è possibile, non può essere vero, ma perché? È quello che è successo a noi qui in redazione quando, la mattina del 18 luglio, abbiamo saputo che, sul volo della Malaysia Airlines abbattuto nei cieli al confine tra Ucraina e Russia quel maledetto 17 luglio, nell'elenco delle 295 vittime c'era anche un nome ben noto a chi vive nel mondo del pet. Quel nome è quello del dottor Alex Ploeg, che nel disastro ha perso la vita assieme alla moglie Edith, al loro figlio Robert e al suo amico Robin. Una tragedia che lascia in una drammatica costernazione non solo le altre sue due figlie, Mirjam e Sandra, ma anche l'intero mondo del pet.

Con Alex Ploeg, biologo con un dottorato in tassonomia dei pesci, Segretario di EPO (European Pet Organization) e OFI (Ornamental Fish International) e consulente del Dutch National Trade Association Dibevo, l'industria perde un importante punto di riferimento, un prezioso partner e un alleato nei rapporti a volte difficili con le istituzioni internazionali, un profondo conoscitore del mercato e uomo di grande saggezza.

Alcuni di noi, qui in redazione, lo conoscevano meglio di altri, ma anche tutti i lettori di *Vimax Magazine* hanno avuto modo di apprezzarne le qualità e competenze: ne abbiamo parlato più volte sulle pagine del giornale, e ha anche collaborato attivamente alla rivista, tanto che il suo ultimo articolo è stato pubblicato non più tardi di un anno fa (Cfr. *Vimax Magazine* 2013, n° 9, pag. 18).

Alex era un uomo di spicco nel mondo del pet, di una gentilezza squisita, sempre disponibile, sempre pronto a dare una mano. Un punto di riferimento sicuro per mille questioni non solo per noi, qui in redazione, ma per tutto il settore a livello internazionale. Persona chiave nel campo dell'acquariologia ornamentale e del pet trade mondiale, nutriva un grande amore per tutti gli animali e per l'acquariofilia in particolare, due passioni che ha saputo supportare con un'esperienza professionale di alto livello, collaborando con diverse aziende del settore pet e dedicando gli ultimi dieci anni della sua vita a lavorare a tempo pieno per, e con, associazioni di categoria con un solo obiettivo: migliorare lo stato e la qualità dell'esistenza degli animali da compagnia in tutto il mondo.

Sempre informato, aperto, disponibile, educatissimo e onesto, sapeva entrare in qualsiasi discussione e dibattito con professionalità e fascino: non per niente a lui si rivolgevano anche ministri e alti funzionari a Bruxelles come a L'Aia, in Brasile come in India o a Singapore. Ma il successo non lo aveva reso "lontano": era ugualmente a suo agio tra i lavoratori di uno stabilimento, tra i commercianti, gli allevatori o i semplici hobbisti. Popolare e richiestissimo come oratore in conferenze internazionali, quando parlava veniva puntualmente ascoltato con rispetto: la sua capacità di esprimere questioni complesse con un linguaggio semplice e logico ha reso proverbiale i suoi interventi. E chi ha letto i suoi articoli sa bene cosa intendiamo dire. Ciao Alex, ci mancherai profondamente.

Goodbye Alex

There are news that you would never want to hear and spread. They make you feel as if you were stabbed in the heart. They leave you the bitter taste of sorrow mixed with disbelief: it is not possible, it cannot be true, why? That is what we felt when, in the morning of the 18th July we learnt that when the Malaysia Airlines flight was shot down over eastern Ukraine on that cursed 17th July, the list of the 295 victims included also the name of a popular actor in the pet business. It was dr. Alex Ploeg, who died together with his wife Edith, their son Robert and their friend Robin. The tragedy left not only the other two daughters - Mirjam and Sandra with their families - but also the entire pet world in consternation.

With Alex Ploeg, biologist with a doctorate in fish taxonomy, Secretary General of EPO (European Pet Organization) and OFI (Ornamental Fish International) as well as consultant of the Dutch National Trade Association Dibevo, the industry loses a key reference, a precious partner and an ally in the sometimes difficult relations with the domestic and international institutions as well as a deep source of knowledge and wisdom.

Some of our team knew him better than others, but also all readers of Vimax Magazine have had the chance to appreciate his qualities and expertise: we reported about him several times in the past and ran also some articles he wrote for us, the latest appearing one year ago (see Vimax Magazine 2013, September issue, page 18).

Alex played an important role in the pet world, he was nice, always kind and ready to lend a hand. A point of reference for thousands of questions at an international level. Keystone in the field of the ornamental fish and pet trade world, he deeply loved pets and the aquatic hobby in particular - two passions that he supported with high level professional expertise, collaborating with different companies in the sector. He devoted the last then years of his life to work for and with trade associations with one goal: to improve the state and quality of the life of pets in the whole world. Always informed, sincere, helpful, very good-mannered and honest, he could hold any kind of speech and debate with a professional attitude and charm; it is not by chance that his contacts ranged from ministers to top civil servants in Brussels, as well as in Den Hague, India, Singapore and elsewhere. But success did not turn him into a detached person: he was always nice with people, be they workers, traders, breeders or simple hobbyists.

Popular and very demanded as speaker in international conferences, when he spoke he was listened to with respect: his ability to express complex issues with simple words and logic made his speeches popular. Who read his articles knows what we mean. Goodbye Alex, we will miss you deeply.

Vimax Magazine
anno IV
settembre 2014



in copertina

- 8 Ai prossimi trent'anni d'amore (*Ferribiella*)

cani & gatti

- 28 Piccoli sì, ma con tanto appetito (*Wonderfood*)
- 30 Si gioca! (*Camon*)
- 32 Coccolali con gusto (*Nova Foods*)
- 34 Passeggiando sotto la pioggia (*On Site*)
- 36 Per vivere alla grande (*Zodiaco*)
- 38 Precisione made in Germany (*Aesculap*)
- 40 Nato per difendere di *L. Quarta*
- 44 Alimentati secondo natura (*Monge*)
- 46 Quanto ne sai di Leishmaniosi? (*MSD Animal Health*)
- 48 Difesi al meglio (*Forza10/Sanypet*)
- 50 Innovazione e glamour (*MennutiGroup*)
- 52 Piccole insidie d'estate di *C. Papeschi* e *L. Sartini*
- 54 Innovazione negli snack (*Vitakraft Italia*)
- 56 Da leccarsi i baffi (*Agras Delic*)
- 58 Più curati, più felici (*Mondial Pet Distribution*)
- 60 Mantelli bianchi (*Italsystem*)
- 62 Alimenti umidi completi (*Royal Canin*)
- 64 La salute vien mangiando (*Marpet*)
- 66 Ti regaliamo il benessere (*Bayer Animal Health*)
- 68 Un mondo d'amore (*Wonderfood*)
- 70 Il serval di *L. Burani*

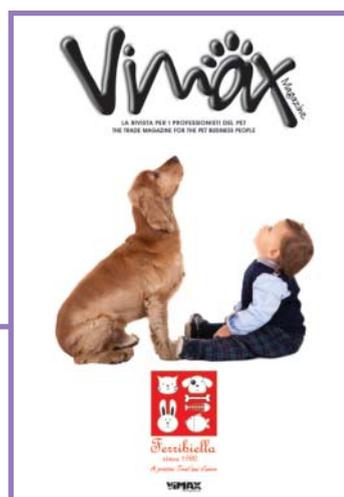


uccelli

- 88 Il pellicano australiano di *G. Ravazzi*
- 90 Occhio agli... occhi di *A. Tonelli*

acquari & co.

- 72 Novità a bordo vasca (*Eheim*)
- 74 Il laghetto per le testuggini di *M. Raldi*
- 76 Metti un "tigre" nell'acquario di *A. Mancini*
- 80 Il più bello... a casa mia di *M. Raldi*
- 82 Una sfida ancora da vincere di *A. Mancini*
- 84 Proviamo col Mediterraneo di *V. Zupo*



altri animali

- 86 Il riscaldamento di *M. Raldi*
- 92 Soffici come il velluto di *L. Luchetta*
- 94 Se manca qualche ciuffo di *C. Papeschi* e *L. Sartini*

marketing

- 16 Il grande dibattito di *G. Carlini*
- 20 Se non ti vedo non ci sei di *G. Carlini*
- 26 Noi e loro di *G. Carlini*



rubriche

- 3 Editoriale
- 6 Dal mondo
- 14 Le notizie brevi
- 24 I mercati
- 67 Norme sotto la lente
- 96 La bacheca
- 98 Gli appuntamenti
- 99 I contatti
- 104 Gli inserzionisti

Diversi per taglia, sensibilità,
ed **esigenze** ...ad ogni cane
la risposta nutrizionale **su misura!**



MINI
Fino a 10 kg



MEDIUM
Da 11 a 25 kg



MAXI
Da 26 a 44 kg



Tendenza al sovrappeso, sensibilità digestiva, irritazioni della pelle, fabbisogni particolari dovuti alla sterilizzazione: ogni cane, nel corso della vita, ha necessità specifiche ed esigenze diverse. Soddisfarle con il massimo della precisione nutrizionale è il primo passo verso il suo benessere. È quello che fa **Royal Canin con risposte nutrizionali su misura**, da oggi anche con i **nuovi alimenti per i cani sterilizzati**.

Seguici su



RoyalCaninIT



dal mondo

WORLD NEWS

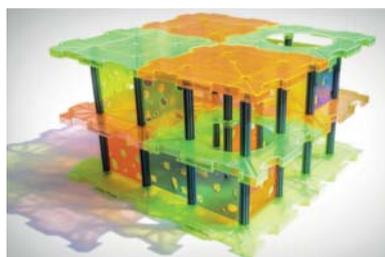


UK - PER UN LOOK PERFETTO

Pet Bow Tie. Che eleganza! Il papillon reversibile *Pet Bow Tie* è l'accessorio perfetto per tutti gli animali da compagnia che vogliono seguire una moda intelligente. Intelligente perché il papillon si presenta a due facce: da un lato un eccentrico rosso a pois, dall'altro un sobrio e sofisticato nero. Così il proprietario può seguire gli umori o la situazione del momento nella scelta del lato da indossare. La taglia unica è studiata per adattarsi a qualsiasi collare del cane o del gatto. www.suck.uk.com

UK - LOOK PERFECT IN ANY OCCASION

Pet Bow Tie. So smart! The reversible *Pet Bow Tie* is the perfect accessory for the fashion conscious pet. It provides two outfits in one, coupling a fun quirky red polka dot ensemble with a sophisticated black tie number. So the pet owner will have the chance to combine the bow tie side with his mood or the special situation. One size fits all and it is designed to be fixed to any dog or cat collar. www.suck.uk.com



USA - UN MONDO DI SFIDE

Rat maze. Sia i topolini che gli altri roditori amano le sfide. E quale sfida più impegnativa e divertente può esserci di un bel labirinto? I *Rat Mazes* sono ideali per topolini, scoiattoli, gerbilli e altri piccoli animali che, per loro natura, hanno l'esigenza di andare a esplorare ma, vivendo nelle nostre case, devono essere per forza tenuti in uno spazio chiuso. Disponibile in diversi colori e dimensioni, i labirinti sono facili da assemblare e ampliare combinando i diversi kit. Per iniziare si può scegliere la versione a un piano, per poi passare a quella a due piani quando la sfida si fa più impegnativa. www.crittermazes.com/rat-maze

USA - ENTERTAINING CHALLENGES

Rat maze. Rats and rodents in general love challenges. What challenge is more involving and entertaining than a maze? *Rat Mazes* are designed for rats, hamsters, gerbils and other small mammals, since those pets naturally have an instinct to explore and usually, in our homes, they are kept in closed spaces. Available in different colors and sizes, the mazes are easy to assemble and widen by combining more than one kit. To start, you can choose the maze with one level and then pass to the one with two for a harder challenge. www.crittermazes.com/rat-maze

the mazes are easy to assemble and widen by combining more than one kit. To start, you can choose the maze with one level and then pass to the one with two for a harder challenge. www.crittermazes.com/rat-maze



USA - A SUON DI MORSI

Pet Party Prinz. Ogni cane, e ancora di più i cuccioli, amano strappare e masticare la carta. E quanta soddisfazione provano quando possono aprire da soli il pacco regalo a suon di morsi? Certo, non gli fa bene: rischia di ingoiare pezzi di carta che contengono sostanze chimiche potenzialmente dannose. Per questo *Pet Party Prinz* ha pensato di creare una speciale carta da regalo assolutamente sicura che il cane può tranquillamente masticare senza nessun problema. Si può scegliere fra diversi disegni e colori. Sarà una splendida sorpresa per ogni quattrozampe potersi scartare da solo il regalo! www.petpartyprintz.com

USA - LET HIM UNWRAP

Pet Party Prinz. All dogs, and puppies even more, love unwrapping and chewing gift wrap paper. And how excited they are when they receive a wrapped gift and open it? Yes, chewing paper is not good as the dog risks to swallow some pieces that contain potentially harmful chemicals. For this reason *Pet Party Prinz* developed a special gift wrap that the dog can chew absolutely safely. Many patterns and colours available. Let the pet enjoy unwrapping his gift, too! www.petpartyprintz.com



USA - È PROPRIO LUI!

Sock Dogs. Un bel modo per indicare quanto bene vogliamo al nostro beniamino? Un pupazzo esattamente uguale all'originale, con il suo musetto e le sue caratteristiche somatiche. Come è possibile? Con *Sock Dogs*. Basta compilare un modulo e inviare una foto con il proprio cane o il proprio gatto per avere il suo 'sosia' di peluche. Somigliante in tutto e per tutto. Ogni soggetto viene eseguito interamente a mano con grande attenzione ai dettagli e in modo unico, esattamente come è unico il proprio amico del cuore. www.sockdogs.com

USA - IT LOOKS EXACTLY LIKE HIM!

Sock Dogs. A nice way to show how much you love your pet? With *Sock Dog*, a plush reproducing it, with the very same face and specific features. Just complete the order form and attach a picture of your pet and you will receive a plush "twin" that completely looks like your furry friend. Each subject is handmade with great care for details and is one-of-a-kind, just like the beloved pet. www.sockdogs.com

Each subject is handmade with great care for details and is one-of-a-kind, just like the beloved pet. www.sockdogs.com



DE - LA PIZZA NEL CARTONE

Pizza. Sembra una vera pizza, dall'aspetto appetitoso e invogliante: invece è una pizza "speciale", pensata per gli amici a quattro zampe. *Pizza* è disponibile nei gusti Pollo/Formaggio, Salame/Formaggio, Bacon/Verdure e Pollo/Manzo. Il prodotto si presenta in un tipico cartone da asporto e per il petshop è disponibile un simpatico espositore che contiene 36 pezzi. www.karlie.de

DE - PIZZA IN THE BOX

Pizza. It looks like a real pizza, yummy and tempting, but it is a special one, formulated for pets. *Pizza* comes in several varieties: Chicken/cheese, Salami/Cheese, Bacon/Vegetables and Chicken/Beef. It is packed in the typical cardboard box and can be sold in an attractive display containing 36 items. www.karlie.de



Le loro esigenze
sono il nostro impegno.



DaDo
because we care.

- ✓ Monoproteico
- ✓ Primo ingrediente carne fino al 38%
- ✓ Ottimo rapporto Qualità-Prezzo
- ✓ Ultra Appetibile e digeribile
- ✓ Cruelty Free
- ✓ Non contiene OGM
- ✓ Non contiene ormoni
- ✓ Senza BHT, BHA, Etossichina aggiunti
- ✓ Non contiene glutine di frumento
- ✓ Prodotto in Italia



Valpet srl - via Marconi 4/2 - 40057 Granarolo dell'Emilia (BO)
Web site: www.valpet.it E mail: servizio.clienti@valpet.it

www.dadopetfood.it

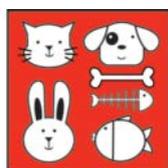


seguì DaDo su facebook



Ai prossimi trent'anni d'amore

Sempre più ricco il catalogo
all'insegna della qualità e della passione per gli amici quattrozampe



Ferribiella
dal 1980

FERRIBIELLA SPA
tel. 0152558103, fax 0152558083
www.ferribiella.it, info@ferribiella.it

STRATEGIE VINCENTI.
Il punto di forza di Ferribiella è il suo grande quartier generale di Verrone (BI), in una posizione strategica tra Piemonte e Lombardia: vanta un'efficienza operativa di 13.500 mq coperti di magazzino in grado di assicurare un vastissimo stoccaggio di prodotti. L'azienda serve oltre 2.000 negozi in Italia e, grazie alla sua capillare rete di vendita composta da 26 agenti, offre un ottimo servizio su tutta la penisola, da Nord a Sud, isole comprese. Di recente installazione anche un fornitissimo servizio B2B (Business-to-business) per ordinare i prodotti Ferribiella comodamente online, direttamente sul sito www.ferribiella.it.

LA NUOVA LOGISTICA AZIENDALE. Trent'anni d'amore non significano soltanto poter vantare con orgoglio una famiglia con milioni di amici: significano anche circa 400 ordini evasi ogni giorno e un sistema di ultima generazione basato su trasmissioni in radio frequenza e palmari per l'evasione delle richieste nell'arco di 48 ore.

Grazie al suo vastissimo catalogo in continuo aggiornamento, Ferribiella è in grado di assicurare il benessere, il comfort e l'eleganza dei nostri amici a quattro zampe. Presentato a maggio, all'Interzoo di Norimberga, il *Catalogo Novità* si arricchisce di nuove proposte: collari, pettorine e guinzagli in una vasta gamma di colori e materiali di primissima qualità, giochi, una nuova linea di spazzole *Fuss-Groom* per la toelettatura e la rinnovata collezione di Cappottini Stagione 2014/2015, con nuovi modelli, materiali e particolari all'avanguardia.

SEDE FERRIBIELLA A VERRONE (BI)
FERRIBIELLA'S HEADQUARTERS IN VERRONE (BIELLA)





Quando si parla di Ferribiella, non si può non sottolineare come l'azienda rappresenti una realtà altamente dinamica e sempre in movimento. Il suo team di ricerca e sviluppo è costantemente all'opera per anticipare le esigenze dei nostri amici a quattro zampe, mentre il design unico che caratterizza ogni prodotto si contraddistingue sul mercato per l'utilizzo di



grafica e creatività con il carisma del profilo artistico. La svolta generazionale, inoltre, ha contribuito a un'evoluzione sostanziale dell'azienda ponendola concretamente al servizio del cliente più esigente.

La sempre più capillare presenza dell'azienda sul mercato italiano va di pari passo con l'espansione sui mercati esteri, tanto che oggi il marchio è conosciuto e apprezzato in più di 40 diversi Paesi. E, con lo sguardo aperto e fiducioso verso gli orizzonti futuri, Ferribiella ha recentemente presentato a Interzoo le sue novità.

CAPPOTTINI, ECCO LA NUOVA COLLEZIONE. Come ogni stagione Ferribiella rinnova la sua linea di *Cappottini Fuss-Dog*: belli, eleganti e attenti alle esigenze dei nostri amici a quattro zampe. Disegnata e ispirata al made in Italy, la collezione offre svariati modelli in una varietà di taglie e colori tale da soddisfare tutti i clienti del pet-shop. Realizzati in materiali caldissimi e morbidissimi per rispondere a qualsiasi condizione climatica, i cappottini Ferribiella utilizzano solo i materiali migliori: dalla nobile lana biellese al cashmere, dalle fibre tecniche al puro cotone.

NUOVA COLLEZIONE 2014/2015. Nella collezione 2014/2015 sono tante le novità: non solo nei materiali, ma anche nel design e nel pratico utilizzo dei modelli. Dai maglioncini agli impermeabili, dai dolcevita ai cappotti per ogni situazione climatica e meteorologica, la

Collezione Fuss-Dog 2014/2015 presenta davvero una vasta gamma di innovazioni, per esempio:

- *Maglioncino Sweet Angel* (foto 1) e *Dolcevita Lana* (foto 2), con materiali di altissima qualità e una speciale attenzione ai particolari;

- *Cappottino Sweet Heart* (foto 3), attento allo stile, alla moda e ai dettagli, senza tralasciare l'utilizzo di materiali di altissima qualità;

CATS & DOGS

Thirty years of history

The catalogue of quality pet supplies is growing

Thanks to a very wide range of pet supplies, Ferribiella has all you need for a pet's wellness, comfort and elegance. Presented in May at Interzoo (Nuremberg), the catalogue now includes many new products: collars, harnesses and leashes in a large number of colours and first quality materials, toys, a new range of *Fuss-Groom* grooming brushes and the redesigned collection of coats for the 2014/2015 season - new models, materials and modern details.

WINNING STRATEGIES. Ferribiella's headquarter in Verrone (Biella) is strategically located between Piedmont and Lombardy; the warehouse stretches over 13,500 square metres to serve over 2,000 shops in Italy thanks to a strong sales network that includes 26 agents and an excellent customer service. The company has recently introduced a very interesting B2B service through which customers can order products online via the website www.ferribiella.it

THE NEW LOGISTIC. Thirty years of history and love do not mean simply being proud of a nice family with millions of friends, but also of around 400 orders processed every day and of a very modern system with radio communication and palmtops to handle orders in 48 hours.

Ferribiella is a highly dynamic company. The R&D department is constantly working to anticipate the demands of the pet owners; the unique design of the products stands out for graphic innovation and creativity. The family generation change contributed to a substantial evolution in the company that is concretely at the service of even the most demanding customer.

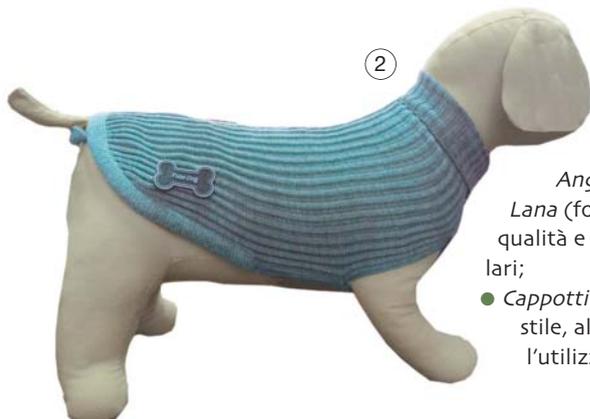
The increasingly widespread presence on the Italian market is mirrored also by the growing presence on the foreign markets - now the brand is popular in more than 40 countries.

Being always propelled towards future horizons, Ferribiella presented its latest products in Nuernberg, at Interzoo.

THE NEW CLOTHING COLLECTION. As in all seasons, Ferribiella renews the range *Fuss-Dog Coats*: nice, elegant and designed to meet the demands of all dogs. Inspired to the Italian human fashion, the collection includes several models in a wide range of sizes and colours to please all customers. They are made in very warm and soft materials to protect the dog from any kind of weather - from noble wool from Biella and cashmere wool to technical fabrics and pure cotton.

NEW 2014/2015 COLLECTION. Many are the new products in the 2014/2015 Collection: not only the materials but also the design and the convenient use. From sweaters to raincoats, from turtleneck pullovers to jackets for any climate, the *Fuss Dog 2014/2015 Collection* is a blend of innovation and design:

- *Sweet Angel* sweater (picture 1) and *Dolcevita Lana* (picture 2), with top quality materials and special details;
- *Sweet Heart* coat (picture 3), stylish, glam and made with top quality materials;





- *Impermeabile Classic* (foto 4), con interno staccabile, adatto alle giornate di pioggia, protegge il cane con il tessuto impermeabile esterno e dona calore all'interno con la fodera in pile;
- *Piumino reversibile New York* (foto 5), pratico e dinamico grazie al suo utilizzo double face e al design innovativo;
- *Cappottino Super Cold* (foto 6), in materiali di ultima generazione e adatto al clima rigido invernale.

PETTORINE, COLLARI E GUINZAGLI. La nuova linea Ferribiella propone una vasta gamma di novità anche nella collezione di collari, guinzagli e pettorine, performanti e comodissimi per soddisfare il cane in tutto e per tutto.

Dal tecnico allo sbarazzino si può scegliere tra:

- *Collare e Guinzaglio Bungee* (foto 7);
- *Pettorina Ski Buckles* (foto 8);
- *Collare e Guinzaglio Bowy* (foto 9);
- *Collare e Guinzaglio Lilly* (foto 10);





11



12



13



14



15



- Classic raincoat (picture 4), with detachable lining, excellent for rainy days, it protects the dog thanks to the waterproof textile and keeps the dog warm with the pile lining;

- New York reversible coat (picture 5), comfortable and easy to wear, it is reversible and innovative;

- Super Cold coat (picture 6), in modern materials and suitable for the winter season.

HARNESSES, COLLARS AND LEASHES. The new Ferriabella range includes many new collars, leashes and harnesses, convenient and comfortable. From the technical to the trendy ones, the choice is wide:

- Bungee collar and leash (picture 7);
- Ski Buckles harness (picture 8);
- Bowy collar and leash (picture 9);
- Lilly collar and leash (picture 10);
- Super Coco harness and leash (picture 11);
- Fancy harness and leash (picture 12).

Peppy and modern is also the range *Fuss-Cat* of collars for cats, which includes the models *Sweet Flower* (picture 13) and *Easy Flower* (picture 14), with refined details and new patterns as well as quality materials.

RELAX ABOVE ALL. Also the section *Transport&Relax* (picture 15) was renewed and enriched with new, attractive products. Matching sets of cushions and crates offer maximum comfort and the brand new carriers, bags and trolleys for small and medium size pets are designed to take the furred friend always with you.

JOYFUL EDUCATION. The wide Ferriabella catalogue includes also the *Kong* range (picture 16), the U.S. supplies that support pet training. Funny as well as educational, they stimulate a dog's brain while playing and are made in non-toxic materials and absolutely safe for the pet and the environment. They come in different shapes and colours.

CHEWS, SNACKS AND TREATS. The new Ferriabella catalogue includes further interesting supplies, like *Bone Fruir* (picture 17), the company's popular brand which has been recently renewed with snacks in new shapes and tastes but with the same quality standards that have let Ferriabella stand out for over thirty years.

- Pettorina e Guinzaglio Super Coco (foto 11);
- Pettorina e Guinzaglio Fancy (foto 12).

Dal design frizzante e al passo con i tempi anche la linea di *Collari Fuss-Cat* per il gatto nei modelli *Sweet Flower* (foto 13) e *Easy Flower* (foto 14), rifiniti nei particolari, progettati in nuove fantasie con materiali di alta qualità.

IN PIENO RELAX. Anche la sezione *Trasporto&Relax* (foto 15) è stata rinnovata con nuovi prodotti sempre rifiniti nei minimi particolari e nuove fantasie di colore capaci di suscitare interesse nel consumatore. Cuscini e cuccette in coordinato garantiscono agli amici quattrozampe



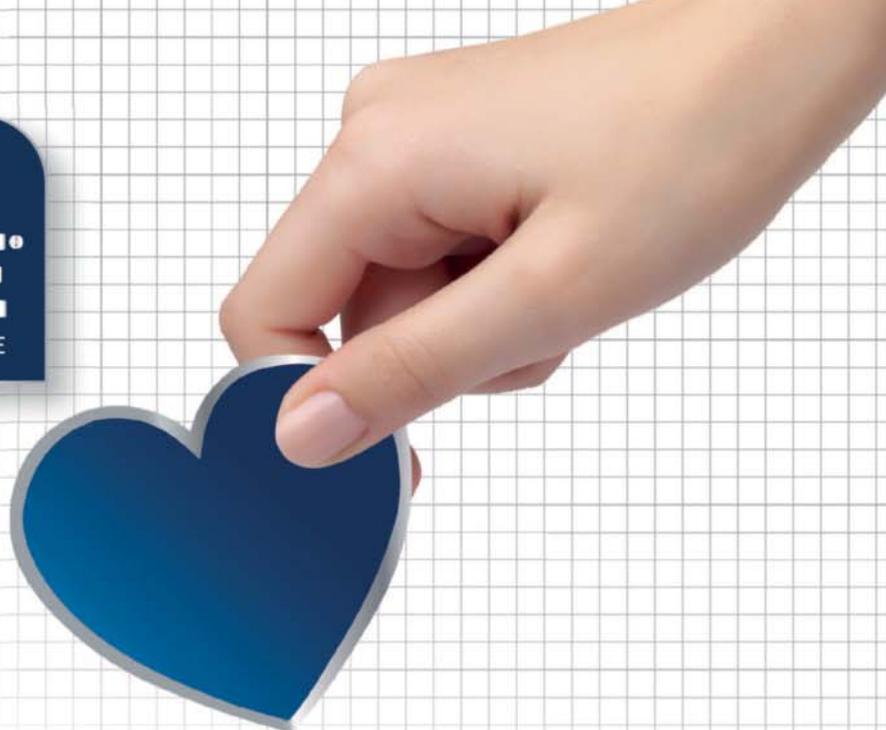
il massimo comfort, mentre i nuovissimi trasportini, le borse e i trolley per i cani di piccola e media taglia sono progettati da Ferribiella per portare sempre con sé il proprio beniamino.

AL SERVIZIO DELL'EDUCAZIONE. Tra i tanti prodotti che brillano nel vasto panorama delle proposte Ferribiella, spiccano quelli della linea *Kong* (foto 16), la gamma americana di articoli dedicati a facilitare l'addestramento e il training. Divertenti, ma anche istruttivi ed educativi, grazie alla loro caratteristica di stimolare il cane attraverso l'attività ludica, i giochi della linea *Kong* sono realizzati in materiali atossici e assolutamente sicuri sia per l'animale che per l'ambiente e sono proposti in forme e colori diversi.



DA ANNI PER LA MASTICAZIONE. In evidenza nel *Catalogo Novità 2014* anche le proposte nel campo della masticazione. *Bone Fruit* (foto 17), già marchio di successo in casa Ferribiella, si rinnova nel settore snack, con nuove forme e gusti per ogni momento della giornata, con la massima attenzione agli standard qualitativi che Ferribiella persegue da più di trent'anni. (M.F.) ●





NUOVI SNACK FUNZIONALI UN PREMIO ALLA LORO SALUTE



DENTAL CARE STICK



IMMUNITY SNACK



PUPPY SNACK



HYPOALLERGENIC



APPETITE CONTROL



ARTICULAR STICK



LINEA SERVIZIO CLIENTI:
848-800412
www.affinity-petcare.com

le notizie brevi

UNA ZAMPA PER LA VITA Robassomero torna a popolarsi di code festose e allegre. È in programma il 14 settembre la manifestazione cinofila *Una zampa per la vita*. Leitmotiv dell'evento sarà la relazione "uomo-cane" intesa come binomio di mutua sussistenza e soccorso. Nel corso della giornata si svolgeranno simulazioni di ricerca di persone scomparse ed esibizioni di "obedience", attività ove la fiducia e la collaborazione con il proprio amico a quattro zampe risultano prioritarie per il conseguimento dell'obiettivo stabilito. *Una zampa per la vita* vedrà anche alternarsi momenti ludici e goliardici, durante i quali le coppie formate dal cane e dal proprio conduttore proveranno a cimentarsi in un tango appassionato o a superare un percorso a ostacoli nel minor tempo possibile. I partecipanti sfileranno infine lungo le vie del centro cittadino durante la ormai celebre "Walking dog". Novità per l'edizione 2014 sarà un incontro di Primo Soccorso e Rianimazione Cardiopolmonare nel cane e nel gatto, propedeutico a un vero e proprio corso di primo soccorso per pets che la Pro Loco organizzerà gratuitamente nel mese di novembre. **Info: Nadia Depaoli 3939686467**

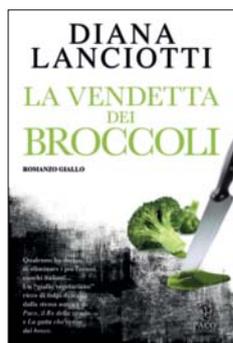


BACKER'S
TOTAL PET EXPO
FALL TRADE SHOW
SEPTEMBER 19-21 2014 - CHICAGO

TOTAL PET EXPO SU UN UNICO PIANO Sarà in un padiglione più ampio e su un unico livello il 48° *Total Pet Expo* in programma a Chicago, dal 19 al 21 settembre 2014. Una soluzione che renderà ai buyer più semplice la visita del Salone che negli ultimi 13 anni si era sempre svolto su due piani. "Abbiamo deciso di trasferirci perché il padiglione principale del Donald E. Stephens Convention Center si è reso disponibile sia per l'edizione 2014 che 2015", spiega Colette Fairchild, direttore della fiera. "Spostarsi su un unico livello rende il salone più facile da visitare e mette maggiormente in evidenza le nostre aree di interesse, come le zone in cui si tengono gli incontri e le aree specialistiche. Considerati i commenti che abbiamo raccolto, siamo certi che la nuova disposizione sarà molto apprezzata da buyer ed espositori", aggiunge. L'edizione del 2015, inizialmente programmata dal 18 al 20 settembre, si sposterà alla settimana successiva, dal 25 al 27 settembre, per evitare sovrapposizioni con la fiera PIJAC Canada e il Groom Expo di Hershey, Pennsylvania. **Info: www.totalpetexpo.com**

ARCADIA PRODUCTS E AQUARIUM SYSTEMS INSIEME Aquarium Systems e Arcadia Products annunciano di aver unito le forze in una fusione strategica. L'operazione porterà alla nascita di una società più forte, focalizzata su prodotti di alta qualità che massimizzano il benessere degli animali. Gerard Oates, Managing Director di Arcadia Products, ha dichiarato: "È dal 2011 che distribuiamo i prodotti Aquarium Systems nel Regno Unito e abbiamo capito che c'erano molti vantaggi a lavorare insieme". I marchi continueranno a essere commercializzati separatamente, ma il marketing e la logistica saranno gestiti congiuntamente. Thomas Bertschy, Managing Director di Aquarium Systems, ha dichiarato: "A seguito di questa fusione strategica, i clienti riceveranno un servizio migliore, in quanto beneficeranno di un aumento degli investimenti in ricerca e sviluppo, e le esportazioni saranno più veloci e meno costose".

Incidentalmente, entrambi i marchi festeggiano quest'anno il 50esimo di fondazione. **Info: www.arcadia-uk.com, www.aquariumsystems.eu**



LA VENDETTA DEI BROCCOLI Dopo il grande successo de *La gatta che venne dal bosco*, esce l'attesissimo "giallo vegetariano" di Diana Lanciotti, giornalista, scrittrice e fondatrice del Fondo Amici di Paco, qui al suo quindicesimo libro. *La vendetta dei broccoli* è una storia intrigante, stupefacente, macabra, irriverente, ma anche ironica e divertente, ambientata nel mondo dell'alta gastronomia. Qualcuno ha deciso di eliminare i più famosi cuochi italiani... e ha deciso di farlo in un modo particolarmente fantasioso, oltre che orribilmente cruento... Da Firenze a Roma, da Napoli a Milano, da Grosseto a Cagliari, il "serial killer dei broccoli", un personaggio affascinante quanto spietato, terrà in scacco polizia e carabinieri seguendo il filo perverso di una vendetta perpetrata come un contrappasso dantesco. Il suo "progetto delittuoso", perfettamente studiato e maturato nel corso degli anni, sarà però messo a dura prova dall'intraprendenza di una giovanissima e affascinante giornalista. Il ricavato (compresi i diritti d'autore) è come sempre devoluto al Fondo Amici di Paco per aiutare gli animali senza famiglia. **Info: www.amicidipaco.it**

A BERLINO PER L'INTERNATIONAL PET CONFERENCE Importanti argomenti e relatori per la 5° *International Pet Conference* in programma a Berlino il 7-8 ottobre 2014. La Conferenza rappresenta un punto di incontro fondamentale per tutti i decision-makers del settore pet internazionale. Si svolge ogni due anni e attira in media 150-200 delegati provenienti da tutto il mondo, completata da una parte espositiva di prodotti e soluzioni per il trade.

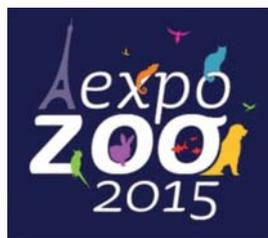
Il programma prevede una serie di argomenti di stretta attualità: Vendita multicanale - Concetti di vendita al dettaglio del futuro; Il cliente è Re - Conosciamolo meglio; Vendita al dettaglio selettiva - Vale anche per il settore pet del futuro?; Il dettaglio di domani - Come si stanno sviluppando a livello internazionale; Le vendite non sono tutto - Come aumentare la redditività nella vendita al dettaglio; Grandi confezioni - Hanno ancora un futuro nel mercato di prodotti per animali?; Internet nel settore pet - Un catalizzatore per fornitori di nicchia creativi? **Info: www.pet-conference.com, www.managementforum.com/petconference**





UN SELFIE CONTRO L'ABBANDONO Prosegue fino al 30 settembre il concorso fotografico *Pet Summer Selfie* promosso dalla sezione di Palermo della Lega Nazionale per la Difesa del Cane nell'ambito della campagna anti-abbandono estate 2014. "Non lasciare il tuo amico per una vacanza. Fai vedere che tu hai scelto di condividere con lui la tua vita sempre, partecipa e sostieni il nostro Rifugio", scrivono gli organizzatori. Farlo è semplicissimo, per partecipare basta inviare la quota di iscrizione di 5 euro e scattare un selfie che ritrae il proprietario con l'amico animale durante l'estate, la foto che otterrà più like vincerà un fantastico premio. La fornitura per un anno di cibo offerta da Gruppo Cinetecnico Vilardo. Per partecipare: cliccare "mi piace" sulla pagina Facebook di Pet Summer Selfie e inviare la foto all'indirizzo info@legadelcane-pa.org. La quota di iscrizione pari a 5 euro verrà interamente devoluta al Rifugio del Cane Abbandonato della Favorita per acquisto di cibo e farmaci. Info: <https://www.facebook.com/pages/Pet-Summer-Selfie/305391879622905?ref=ts&fref=ts>

PAPAYA GRANLASCO VINCITORE DEL PREMIO PRO PLAN CUP È il cucciolo di jack russel Papaya Granlasco, di Gabriel Pascarella di Vergiate (VA), il vincitore della tappa di Torino dell'edizione 2014 della *Pro Plan Cup Cuccioli dell'anno*. La giuria lo ha proclamato vincitore tra i 3.000 cani di oltre 200 razze diverse che hanno partecipato alla sfilata, la manifestazione cinofila giunta alla nona edizione organizzata in collaborazione con l'ENCI (Ente Nazionale Cinofilia Italiana). Dopo il debutto a Rimini dello scorso aprile, il tour ha fatto tappa a Torino a luglio, con un'intera giornata appositamente dedicata nell'ambito della 81esima edizione della Esposizione Cinofila Internazionale. Medaglia d'argento e di bronzo rispettivamente al norfolk terrier Juan Carlos, di Luca Giannatempo Torino, e l'australian shepard di nome l's a Kind of Magic, di Gabriella Lovati di Aosta. Quarto posto infine per il bassotto nano pelo duro di nome Deda dell'Allevamento Wanhelsing di Gabriel Pascarella (VA). "L'edizione 2014 della *Pro Plan Cup* è per noi importante per due aspetti principali" afferma Sergio Bottino, Breeder Manager di Purina "da una parte il supporto di Purina allo sviluppo dell'allevamento italiano di razza, in secondo luogo, il format del tour che ci permette di incontrare professionisti da tutta Europa, ma anche di conoscere tanti appassionati". La successiva tappa della *Pro Plan Cup 2014* si terrà il 16 novembre a Genova. Info: www.petpassion.tv



EXPOZOO 2015 ExpoZoo è in programma dal 7 al 9 giugno 2015, presso il padiglione 6 del Paris Expo Porte de Versailles (Parigi). Dal suo ritorno nel 2011, ExpoZoo sta diventando un evento sempre più internazionale, con un aumento del 20% degli espositori francesi e dell'83% delle aziende estere (27% italiani, 13% britannici, 12% tedeschi). ExpoZoo rappresenta un luogo di incontro biennale in Francia, dove oltre 200 espositori, produttori, distributori, grossisti, importatori, dettaglianti, garden center, toelettatori, allevatori e veterinari espongono i loro prodotti nell'arco di tre giorni. In via di definizione il programma di intrattenimento, formazione pratica, conferenze e incontri. Info: www.expozoo.com

DESIGN FROM FINLAND PER HURTTA



Il brand Hurttä di Best Friend Group Oy ha ricevuto il marchio Design from Finland, conferito dalla Association for Finnish Work come riconoscimento del design finlandese. "È fantastico poter assegnare questo riconoscimento a un'azienda pioniera nella produzione di abbigliamento tecnico per cani; a ricevere il prestigioso premio sono aziende all'avanguardia che hanno investito nel design e ne capiscono il valore", dice Rilla Englom, Brand Manager dell'Association for Finnish Work. Il marchio Hurttä è stato creato nel 2001 e firma abbigliamento e accessori di qualità per cani, disegnati per essere particolarmente confortevoli e durare nel tempo. Costanti ricerche sui consumatori e test di prodotto garantiscono che tutti gli articoli siano concepiti e realizzati seguendo la prospettiva dell'utente finale. "Il design è stato un aspetto essenziale nel processo di internazionalizzazione della nostra azienda. Hurttä è un brand davvero internazionale che esportiamo in quasi 30 Paesi nel mondo", dice Caspar Berntzen, amministratore di Best Friend Group. Hurttä in Italia è distribuito da On Site srl, Castione Andevenno (SO). Info: www.bestfriendgroup.com, www.hurttä.com



Heiniger

**SAPHIR
STYLE**

**SAPHIR
CORD**

**Professional
animal clipper**



Int. Pat. Nr. DM/72170 EU, CH
US-Des. Pat. No 29/355,695
CA-Des. Pat. No 134025

**Li-ion
Technology**

quality + swiss made

Coltellerie Milanesi S.R.L.
www.coltelleriemilanesi.it



New with cord!

Il grande dibattito

Il petshop deve o no avere animali vivi
per restare sul mercato con soddisfazione?

di Giovanni Carlini

All'esordio del secondo conflitto mondiale, negli Stati Uniti si sviluppò un dibattito molto acceso sulla scelta tra investire ingenti capitali nella costruzione della flotta o nell'esercito: chi, tra le due realtà, avrebbe offerto maggiori garanzie di sicurezza alla Nazione? Sulla falsa riga di questa questione, in Italia oggi, in ambito pet, il potenziale grande dibattito potrebbe essere: un negozio deve avere animali vivi del tipo cani e gatti, particolarmente richiesti dal cliente per restare sul mercato con soddisfazione? Vediamo di capirne di più.

UNA GRANDE DIVARICAZIONE. Si configura una grande divaricazione tra aspettative di mercato dei negozianti e reale andamento del pet in Italia. A fronte di un +2,1% registrato nel 2013, seppur in calo rispetto al precedente +2,7% del 2012* i negozi lamentano fatturati in linea con le spese senza utili da soddisfazione. Ne deriva un gran numero d'ore e sacrifici investiti nell'attività con vite private spesso ridotte al minimo e risultati economici insoddisfacenti.

Con questi risultati, le diverse attività commerciali di pet si reggono principalmente sul sacrificio in forme più importanti rispetto agli altri settori merceologici. Per quanto tempo potranno resistere? I gestori intervistati (una trentina) parlano di un intervallo tra i 6 e i 12 anni vissuti con un ritmo in deficit tra sacrifici resi e risultati attesi. Analizzando sociologicamente il contesto umano, si aprono degli scenari critici che lasciano immaginare un crollo verticale e improvviso di una generazione di negozi pet appena l'economia nazionale dovesse uscire dall'attuale fase di stagnazione.

Ciò che sorprende è che questa selezione, derivante dalla rottura della sopportazione tra sacrifici e risultati, non deriva dall'andamento del mercato, che resta soddisfacente, ma probabilmente anche dal non rispondere a quello che il consumatore effettivamente cerca. Che futuro possono avere dei negozi di pet limitati agli accessori quando manca l'attore fondamentale del benessere nel rapporto uomo-donna/animale che è concentrato (lo indicano i clienti) sul cane e il gatto? È vero che i pesci, gli acquari, i pappagalli, i criceti e i conigli hanno la loro esplicita funzione di compagnia, ma non come e quanto un gatto o un cane, capaci di rispondere all'uomo con una espressività e significatività d'atteggiamenti unica nel genere animale.

UN FATTO SU CUI MEDITARE. In un petshop di Mestre (VE) entra una cliente che si rivolge direttamente alla negoziante dicendo: "Ho vegliato il mio cane per tre notti ed è morto stamattina". La Signora Emilia, che gestisce il punto vendita, scoppia in lacrime e manifesta il proprio dispiacere alla cliente e le due si consolano a vicenda. Fra non molto la cliente vorrà un nuovo cane e si rivolgerà al negozio per essere accompagnata nel canile e scegliere insieme un altro cane. Questa vicenda non è catalogabile in una strategia commerciale: tocca la sensibilità umana e apre alla partecipazione del benessere tra persone. Smesse le vesti di cliente-negoziante, l'obiettivo è vivere meglio tra chi presenta necessità e chi approvvigiona soluzioni.

IL PUNTO DI VISTA DEI NEGOZIANTI. Perché non ci sono cani in un negozio per animali? A questa domanda Mestre risponde: "Dobbiamo tenerci a 6 m alla vetrina che si offre sulla strada, il che è possibile nel mio negozio, ma preferisco interloquire con il canile dove svolgo volontariato". In un altro negozio veneto rispondono: "Puzzano e sporcano".

In Lombardia, intorno a Brescia, un negoziante afferma: "Ho lo spazio per tenerli in uno steccato interno al locale di vendita, ma quando restano per un mese e mezzo invenduti mi tocca scendere di prezzo e rimetterci. Inoltre i clienti, che entrano trovando lo stesso cagnolino per così lungo tempo (oltre sei settimane) si fanno una cattiva idea dell'andamento commerciale della mia attività".

A Chiavari (GE), un titolare di petshop risponde: "Sono fermamente contrario al cane o gatto in negozio per questioni morali. Supplisco a questa necessità con un cartello, esposto in vetrina, dove espongo sia le proposte d'allevamenti specializzati cui indirizzo i clienti, sia le adozioni tra privati".

Un commerciante di Campi Bisenzio (FI) taglia la testa al toro affermando: "Lavoro in un centro commerciale, dove non sono ammessi i cani". Invece a Milano, in pieno centro, ci sono almeno tre petshop che vendono cani e gatti: in uno gli animali sono liberi di muoversi all'interno del negozio; un altro, che si trova in un sottopassaggio, ha gabbie trasparenti esposte a 2 m dalla vetrina, e infine il terzo, che affaccia sulla strada, ha costruito un box trasparente di 2x2 m a un metro dalla vetrina.

Negli Stati Uniti il 100% dei negozi di pet offre animali vivi, quindi cani e gatti con annessa tolettatura. Insomma: ci sono veramente mondi diversi nello stesso pet.

LA VOCE AI CLIENTI. Giacomina Paratore – terapeuta della riabilitazione, Milano, dice: “La mia famiglia insiste da anni per un cane in casa benché viviamo in 90 mq, a Milano, e siamo in quattro. Potrei anche accettare se avessimo un negoziante interlocutore con cui discutere e un negozio dove vedere realmente questi cani. Certamente in un canile non ci metto piede”. Mariarosa Rossetto – imprenditrice, Trebaseleghe, (PD), afferma: “Abbiamo una casa con giardino e un cagnolino che c’accompagna da molti anni con cui abbiamo fatto crescere i nostri quattro figli. Vorrei, prima che questo ci lasci, un altro cane, ma non so a chi rivolgermi perché i diversi petshop che vedo intorno a me non offrono possibilità di scelta. Dovrei andare al canile comunale, ma non ho tempo né voglia. Probabilmente, tramite conoscenti, qualcuno ci regalerà dei cuccioli”. Lalla Molino – casalinga, Villafranca Tirrena (ME), lamenta: “Vorrei un gatto in casa che faccia compagnia a me e alle mie due figlie, ma dove prenderlo, per strada? No! Non mi va. Chiederò a qualcuno e attenderò che mi venga regalato”.



LA PAROLA A MARCO VANZETTO. Marco Vanzetto è titolare della società Zooplanet, con 28 negozi attivi in Italia. *Vimax Magazine* gli ha posto una semplice domanda: crede che i negozi di pet senza animali vivi, e in particolare cani e gatti, abbiano un futuro in Italia? “In base alla nostra esperienza”, risponde, “l’animale vivo all’interno di un negozio è un’ancora attrattiva molto forte, che suscita interesse e permette d’acquisire nuovi clienti. A questo proposito è richiesta al negoziante una preparazione approfondita sulle necessità e sulle caratteristiche degli animali trattati, per essere in grado d’offrire un parere esaustivo e di proporre l’acquisto più adatto alle esigenze del cliente”. “È indispensabile anche”, continua, “un rispetto severo delle normative vigenti in materia di benessere animale e di quelle igienico/sanitarie. Le strutture in cui soggiornano i nostri ospiti devono essere accoglienti e pulite per offrire un colpo d’occhio gradevole alla clientela e un ambiente sano come confortevole ai nostri animali. Inoltre, non va dimenticata l’importanza di un codice etico interno, perché la vendita di un animale vivo è prima di tutto una grande responsabilità. Se queste condizioni vengono rispettate la vendita di un animale può diventare un piacere e fonte di reddito, in caso contrario invece è preferibile astenersi”.

IL PARERE DI LUCA LONGO. A Luca Longo, titolare di un petshop a Milano, *Vimax Magazine* ha domandato: per avere successo un negozio di pet deve avere anche gli animali vivi? E lui ha risposto così: “Non sono in accordo su come la domanda è posta. In senso commerciale io non vendo: offro alla clientela animali da compagnia credendo nella pet therapy per una vita migliore, e aggiungo che voglio essere etico. Non si tratta di parole magiche e di moda, bensì di una specifica e maturata sensibilità che non mi rende animalista, solo un uomo professionalmente maturo”.

Poi prosegue: “Sulla parola vendita mi trovo a disagio, anche se nella sostanza il concetto non cambia. Non mi piace dire che vendo, anche se è vero. In realtà offro al cliente soluzioni per vivere meglio, rigettando il concetto di compravendita che resta solo commerciale. Non mi sto attaccando alle parole, vorrei che ne esistessero altre come servizio e consulenza che io interpreto come pet master shop solidale. Che poi questa mia attenzione, abbia anche un innegabile effetto commerciale è una pura conseguenza, ma non è questo il fine. L’animale da compagnia rappresenta, secondo me, un passaggio necessario alla qualità di vita degli umani”.

“Un concetto di questo tipo che appare scontato”, aggiunge ancora, “ha invece un valore dirimpente: per vendere animali serve una professionalità da parte dei negozianti che oggi non c’è. In assenza di un patentino rilasciabile da un’autorità competente, ci si limita alla ferrea applicazione delle norme che non si sanno interpretare (vedi i 6 m dalla vetrina su strada per far vedere cuccioli ai passanti). Così non va! Perché abbiamo, di fatto, trasformato in commercio quello che è invece un bisogno culturale: ma lo sa quanti cuccioli muoiono in negozio? Al contrario vorrei che tutti i negozi di pet, in Italia, avessero un direttore sanitario per certificare il cane o gatto offerto al pubblico (oggi così non è) e da me, in sette anni nessun cucciolo è deceduto in negozio o presso il cliente. Certo, questo effetto è il risultato di tre chiusure di 20 minuti al giorno per pulizie, da svolgere con prodotti speciali e di un cambio d’almeno cinque volte al giorno per il cane. Altro aspetto che mi irrita è l’assenza di figure professionali provenienti da un percorso formativo universitario di tre anni con laurea breve, in benessere animale, da assumere obbligatoriamente”.

Concludendo: cani nei negozi di pet? Sì, se c’è una corrispondente qualità professionale da parte del negoziante e una cultura nella gestione dell’animale da compagnia da trasmettere al cliente. Non è vero che i cani e i gatti in negozio puzzano: basta amarli.



LA VOCE DI MASSIMO BERETTA E FRANCESCA BONOMINI. Massimo Beretta e Francesca Bonomini, dal loro petshop di Pisonne (BS), partecipano al dibattito e sostengono che, per quanto riguarda la possibilità di tenere animali (cani e gatti) in negozio la discussione è lunga, partendo dal fatto che in Italia, per legge, non si possono vendere cuccioli senza pedigree e la limitazione



si estende anche ai contatti tra allevatore a negoziante. Questa norma è stata fortemente spinta dall'ENCI (Ente Nazionale della Cinofilia Italiana) che gode, di fatto, del monopolio nel commercio di cuccioli, grazie sia alla forza dei molti iscritti, sia al corretto obiettivo d'evitare il commercio indiscriminato. Va rammentato come il mercato nero è costituito anche da persone che allevano in casa, oltre a quello d'importazione dall'Est Europa, in assenza di regole certe d'allevamento. A questo sistema, in termini più di

limitazioni che d'effettivo controllo, si aggiunge l'azione delle ASL italiane, inserendo continue limitazioni.

La gente, facilmente influenzabile, cataloga i commercianti (amanti dei cuccioli) come mercenari sporcandone l'immagine professionale. In un contesto di questo tipo, sicuramente specifico per l'Italia, il mercato è morto.

COSÌ LA PENSA MATTEO STAGNARO. Matteo Stagnaro, che ha un petshop a Chiavari (GE), dice: "Questa settimana ho venduto un furetto senza mai averlo avuto in negozio: solitamente si vende su ordinazione. Lo stesso accade per le tartarughe di terra e camaleonti che creano un problema di conflitto termico con gli altri animali, come volatili, conigli e piccoli roditori. Il mercato degli animali vivi è molto elastico, privo di una continuità: va a giornate. È l'opposto nell'acquariologia, soggetta a costanza di vendita, forse perché curo tantissimo il settore con pesci d'ottima provenienza rivolgendomi a una clientela appassionata".

"In un'area riservata del negozio", continua, "ho allestito una mia stanza degli animali che non è ovviamente vetrina, consentendo un ambiente più raccolto. Un'attenzione di questo tipo, mi ha permesso di far sapere, su un'ampia area geografica,



come tratto gli animali, così da venderli anche a persone che vengono da lontano. Cani e gatti, invece, non sono d'accordo nel tenerli in negozio, ma parlo sempre per la mia realtà. Non tenerli mi ha premiato perché ho un buon circuito d'allevatori, associazioni per adozioni e privati, che sono diventati miei clienti aiutandoli a regalare i cuccioli o a venderli a basso prezzo. Io in ogni caso, non ricavo nulla dalle vendite, ma poi tutti acquistano da me alimenti e accessori. È un sistema capillare a macchia d'olio, non veloce in partenza, ma ben consolidato nel tempo. Da sempre collaboro con l'associazione per i randaggi del mio comprensorio (parecchi comuni) avendo sempre in negozio il cesto intitolato 'aiutaci ad aiutare', dove i clienti fanno la spesa e offrono quello che vogliono, facendomi vendere di più. Una sorta di banco alimentare per animali. Se tratti gli animali con rispetto, senza essere animalista, si possono ricevere grandi soddisfazioni".

CONCLUDENDO... C'è quindi sicuramente un problema sentito da tutti e poco discusso: *Vimax Magazine* si propone come tribuna d'incontro tra idee, esperienze e punti di vista invitando i propri lettori a far pervenire in redazione le loro considerazioni. ●

**Finalmente il tuo cane
potrà giocare e masticare
in modo sano e sicuro***



Nylabone®

**IN ITALIA
DAL 1 OTTOBRE 2014**



Dal cucciolo al cane adulto, dalla misura XSmall alla misura Large

*** Raccomandato dai veterinari degli Stati Uniti**



distribuito
in Italia da



Pets Fitness

Vuoi conoscere il tuo Agente di Zona?
Contattaci a: info@petsfitness.com
www.petsfitness.com

Se non ti vedo non ci sei

Da molti anni le aziende s'interrogano costantemente sull'opportunità di spendere ingenti somme per partecipare agli eventi fieristici. Ne vale la pena?

di Giovanni Carlini

Fiera sì o fiera no? La domanda è mal posta perché concentrata su un singolo evento anziché sulla necessità di dotarsi di una politica d'immagine per l'azienda: il punto non è se partecipare a un evento e non a un altro, ma che cosa si vuole ottenere da queste azioni commerciali.

Qual è il ritorno d'immagine che un'azienda riceve dalla sua presenza sul mercato, dalla propaganda e dalla politica commerciale in generale? Forse nessuno sa dare una risposta esatta a questa domanda, e neppure esiste una contabilità in grado di dimostrare inequivocabilmente che spendere in pubblicità, o nella presenza in fiera, sia vantaggioso e in che misura. Nel dubbio l'unica risposta è ricorrere alla dottrina di marketing e al suo fondatore: Philip Kotler. Tra le molte cose che afferma, nei suoi 26 libri di marketing presenti in ogni libreria, c'è una serie di considerazioni che non vanno mai dimenticate, per esempio:

- se non si vede non si capisce;
- se non si capisce non si compra;
- si compra solo se l'azienda spiega il suo prodotto e le sue scelte;
- l'impresa ha svolto una politica di spiegazione per farsi apprezzare?

SE NON SI VEDE NON SI CAPISCE. Il concetto è elementare se ci si limita all'enunciato, i guai arrivano nel metterlo in pratica. Dove farsi vedere, da chi, in che maniera, a quali costi e per quanto tempo? A tutte queste domande solitamente risponde la fiera. Ecco dunque la soluzione, forse un po' sintetica e poco ragionata, a patto però che rappresenti un tassello di un quadro più complessivo, ovvero parte di un disegno commerciale di visibilità strategica.

La fiera non basta se evento a se stante: *ha un senso se parte di una strategia* che comprende la pubblicazione di redazionali sulla stampa (anziché solo nuda e cruda pubblicità), eventi sociali come l'incontro con studenti e scolaresche, l'organizzazione di stage per laureandi, la sponsorizzazione della squadra di calcio locale, la radio, il giornale. È un sistema per far vedere quanto l'azienda è in grado di portare sul mercato spiegandolo all'utenza, descrive la soddisfazione di un bisogno, e il consumatore è interessato al bisogno

SE NON SI CAPISCE, NON SI COMPRA. Vendere è sempre più difficile, non tanto per la crisi o per il divario tra i prezzi praticati dalla GDO e dal negozio specializzato (a volte il rapporto è di 1:3), ma per il livello di persuasione che è necessario offrire al cliente, che "vuole capire". Attenzione, però: raramente il consumatore desidera un trattato di biologia animale, al contrario s'accontenta di poche e limitate informazioni selettive, in grado di spiegare il senso del prodotto e la sua potenzialità. Ecco che, se questo concetto è recepito, la sua diretta efficacia si dipana anche sulla metodica d'applicazione della pubblicità e la sua strutturazione, come verrà descritto successivamente.





ZOOMARK 2015
INTERNATIONAL

BOLOGNAFIERE - ITALY 7-10 MAGGIO/MAY 2015

16° SALONE INTERNAZIONALE DEI PRODOTTI
E DELLE ATTREZZATURE PER GLI ANIMALI DA COMPAGNIA

16TH INTERNATIONAL EXHIBITION OF PRODUCTS AND ACCESSORIES FOR PETS

 **Bologna
Fiere**

www.bolognafiere.it



Ne abbiamo per tutte le taglie
Big or small, we cater for them all

CERTIFIED
TRADE FAIR



www.zoomark.it

Con il patrocinio di
Under the patronage of



ASSALCO

Associazione Nazionale Imprese
per l'Alimentazione e la Cura
degli Animali da Compagnia

SEGRETERIA OPERATIVA
OPERATING SECRETARIAT

Via delle Azalee, 11 - 20147 Milano - Italy
Tel. +39 02 4691254 - Fax +39 02 436763
piesse@zoomark.it, zoomark@pec.it

PIESSE S.R.L.
ORGANIZZAZIONE FIERE & CONGRESSI

PROMOZIONE E VENDITA
PROMOTION AND SALE

Tel. +39 031 3109353
Fax +39 02 436763
info@zoomark.it



SI COMPRA SOLO SE L'AZIENDA SPIEGA IL PRODOTTO E LE SCELTE CHE HA FATTO. Questo è il *core* di tutta la politica commerciale. Cosa significa spiegare al mercato le proprie scelte aziendali? Per descrivere questo passaggio serve una premessa: una volta esistevano il marketing, che comportava l'immissione sul mercato di un prodotto, e la psicologia come sostegno per indurre il consumatore a comprare tramite la pubblicità. I tempi sono cambiati e le imprese più audaci si sono spinte verso la sociologia dei consumi.

È una rivoluzione: là dove il marketing ha espresso un movimento dall'azienda al mercato imponendo sia un prodotto, sia una scelta e un modo di gestire le problematiche, la sociologia dei consumi inverte completamente i flussi, per cui non è più l'azienda che s'impone sul mercato, ma sono i consumatori che chiedono al mondo produttivo di rispondere a determinate necessità. Nasce il mercato di nicchia.

In realtà, oggi c'è un mix tra la classica e tradizionale proposta aziendale al mercato e il recepimento delle istanze dall'utenza in ossequio alla sociologia dei consumi. Purtroppo questo equilibrio va assolutamente perfezionato: lo dimostrano lo spessore delle risposte standard (patetiche) che le aziende offrono ai consigli inviati dai clienti tramite email (il tutto si perde nei meandri della burocrazia interna in un muro di gomma).

Comunque il dato è tratto e, pur zoppicando, il mondo della produzione ha compreso che senza coordinazione con l'utenza non è possibile più riuscire a vendere con volumi adeguati. Ecco la vera equazione da risolvere: produrre convenientemente per nicchie di mercato. La quadratura risiede sostanzialmente nella persuasione offerta all'utenza sull'importanza che la soluzione scelta, insita nel prodotto, è in grado d'offrire.

COSTI "FACILI" DA PREVEDERE. È in questa domanda il punto nodale dell'intera riflessione: l'azienda è intenzionata a lanciare una politica della comunicazione (commerciale) verso il mercato? Nel caso interessi, cosa fare e quanto spendere?

Stiamo parlando di spese di marketing. Analizzando l'aspetto più facile (si fa per dire), la dottrina (marketing e gestione aziendale) indica in un 4% del fatturato l'ammontare massimo stanziabile (a meno che non ci siano importanti e strategiche campagne commerciali in atto e quindi si deroghi da questa legge non scritta). *Nel 4% del fatturato per le spese di marketing sono comprese quelle tipicamente commerciali, nel senso di studio e introduzione del prodotto sul mercato, ma non anche quelle spese di rappresentanza, che ammontano solitamente allo 0,5-1% del fatturato.* Per rappresentanza, s'intendono cene e spese d'alloggio sostenute nelle trasferte. Altro capitolo sono le spese per abbonamenti a riviste e iscrizione alla camera di commercio, associazioni di categoria e altro, che risponde solitamente allo 0,3%.

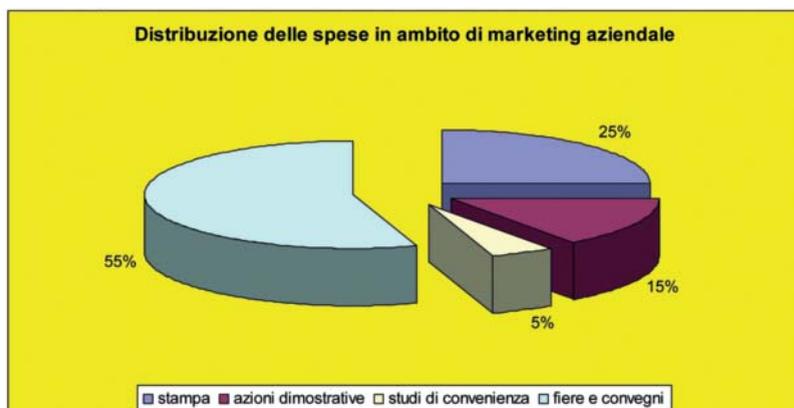
OPZIONI PIÙ "DIFFICILI". Chiarito il primo aspetto (quello facile), il difficile è andare a graduare le diverse opzioni possibili nel mitico 4% di spese di marketing, che sono:

- presenza sulla stampa (quanto, come a che costo e incidenza sul 4% del fatturato);
- presenza sul mercato con iniziative dimostrative;
- presenza sul mercato in termini di sconti e agevolazioni sul prodotto;
- presenza a manifestazioni e convegni.

È importante una precisazione: il valore di "costo" che deriva dagli sconti e riduzioni di prezzo praticati sulla merce, non rientra nelle spese di marketing, appunto il 4% qui in analisi, perché questo valore è funzionale allo studio del mercato e all'applicazione delle corrette politiche di comunicazione, non a sostenerne la spesa che deve trovare capienza in altri centri di costo.

Il ragionamento sta in piedi perché l'azienda ha già posto in essere un sistema di contabilità industriale monitorato solitamente 13 volte all'anno, definendo quali sono i connessi centri di costo. Si indica in 13 occasioni l'analisi di budget e consuntivo, nel senso che al 10 gennaio c'è un primo momento di studio per le proiezioni sul nuovo anno e un secondo al 20 febbraio per discutere i dati di gennaio. In pratica, il solo mese di gennaio vale ben 2 incontri. La valutazione dell'anno in conclusione, avverrà prima di Natale.

MARKETING E MANAGEMENT DI PHILIP KOTLER



SCELTE DA FARE ANNO PER ANNO. Esaminando la miscela corretta tra presenza sulla stampa, azioni dimostrative, spinta al consumo e fiere-convegni, non ci sono valori in percentuale pre-stabiliti che vanno invece decisi anno per anno, seguendo l'interesse collettivo dei consumatori. Per esempio, se in un certo periodo il cliente di riferimento legge la stampa di più rispetto al solito (2 mesi prima delle fiere e un mese dopo) è in quell'occasione che serve aumentare la pressione pubblicitaria.

E anche in questo caso: che tipo di messaggio? Quello di sintesi con una foto e una frase a modello di slogan, oppure 5 righe che spieghino qualcosa e un disegno/immagine che il lettore senta il bisogno di staccare dalla rivista per appiccicarla a muro per memoria? Il grafico che segue indica in un prudenziale 25% l'importo spendibile, nell'ambito delle spese di marketing, per la comunicazione mezzo stampa.

Le azioni dimostrative, che sarebbero quelle di un operatore aziendale che illustra il prodotto in fiera o nei negozi, quindi lo studio del contenitore per esporre la merce, possono solitamente raggiungere un 15%. Lo studio di convenienza allo sconto o riduzioni di prezzo solitamente non supera il 2-5% del valore a disposizione. Il resto, che rappresenta un importante 55%, va all'organizzazione di convegni o alla partecipazione a eventi e fiere. E questo è un valore importante.

UN MONDO CHE SI APRE. La fiera non è un padiglione ma una sintesi, che deve includere "una stagione d'eventi" tra mondani (l'offerta di cibo) e professionali (studio del mercato e presentazione delle risposte aziendali). Lo stand è un mondo che si apre a chi vi entra per effetto cromatico e informativo. Le foto vanno accettate come se fosse un complimento da parte del visitatore e importante, quanto rapido il sistema di registrazione dei visitatori da omaggiare con un abbonamento, un matita con la scritta dell'azienda, un portachiavi o una tazza da collezionare. Certo, praticando questa strategia, ci sarà la fila allo stand, ma non è esattamente quello che si vuole presentandosi in fiera per catalizzare l'interesse su se stessi?

Spesso la pignoleria, la tirchieria, il controllo costi, non consentono di gestire un evento di rappresentazione al meglio, facendo uscire squallide e ordinarie rappresentazioni mediocri di un qualcosa che invece dovrebbe essere spettacolo e attrattiva seppur professionale.

UN BUON ESEMPIO. A Las Vegas, in Nevada (Stati Uniti), tra i tanti alberghi c'è né uno che si chiama *Bellagio*. Come tutti gli alberghi il suo scopo è di vendere camere. Eppure, per raggiungere i suoi obiettivi ha con successo perseguito una strada originale e diversa: all'interno e all'esterno dell'edificio ha sviluppato manifestazioni permanenti di grande attrattiva, per cui non c'è un turista che non si fermi in contemplazione. In particolare, nel giardino d'inverno, c'è un garden botanico di una bellezza così intensa che gli architetti e garden d'America fanno a gara per parteciparvi. Non solo: all'esterno, ogni ora, degli altissimi giochi d'acqua con supporto musicale danno spettacolo di sé e, specie alla sera, c'è un splendida valorizzazione cromatica. E sì che il *Bellagio* vende camere! Però le vende con un tasso d'occupazione del 100% (è sempre pieno).

LA MORALE È CHE... L'evento fieristico non può essere ridotto a un "esserci" o una scheggia impazzita della politica commerciale. Al contrario, serve che non venda il prodotto, ma un'idea di benessere, che si raggiunge grazie alle scelte aziendali concordate con i consumatori. Tradotto in termini più diretti, lo stand è spettacolo puro, che resterà nella sensibilità di tutti i visitatori rispetto il solo prodotto che comunque seguirà l'entusiasmo del visitatore. Fiera sì, fiera no? Ormai sappiamo che alla fiera va detto "sì" se considerata parte integrata di una politica di marketing, capace d'ascoltare i bisogni dell'utenza con un budget solitamente intorno al 4% del fatturato. ●



“ Sono nuovo sul mercato americano e APPA mi aiuta a far crescere il mio business. ”

Oleksandr Kvitnytsky, COLLAR

DIVENTA SOCIO APPA ORA PER RICEVERE VANTAGGI SPECIALI INSIEME ALLA POSSIBILITÀ DI ESPORRE AL GLOBAL PET EXPO

APPA è l'associazione commerciale internazionale leader per i produttori di articoli per animali da compagnia, gli importatori, i rappresentanti delle aziende produttrici e i fornitori di animali da compagnia.

Per ulteriori informazioni e per iscriverti contattaci all'indirizzo memberservices@americanpetproducts.org o chiama il numero 00+1+ 203-532-0000 x 520

TU E APPA....INSIEME SIAMO UNA FORZA

 **Global Pet Expo®**
4 - 6 Marzo 2015
Orange County Convention Center
Orlando, Florida



APPA™
American Pet Products Association

www.americanpetproducts.org

i mercati

ABOUT MARKETS



fonte/source: Euromonitor International

Euromonitor International è leader mondiale nell'analisi strategica dell'industria, dei Paesi e dei consumatori. Il mercato dei prodotti per animali da compagnia è una delle sue aree di ricerca principali. Pubblicato con cadenza annuale, il rapporto sul mercato dei prodotti per animali da compagnia fornisce una visione strategica completa dell'industria in 80 Paesi del mondo, a livello regionale e mondiale.

Euromonitor International is the world's leading provider of strategic business intelligence on industries, countries and consumers. The pet food and pet care products industry is a core research area at Euromonitor International. Published annually, Euromonitor's pet food and pet care products reports provide a complete strategic picture of the industry in 80 countries worldwide, as well as regional and global level.

IL MERCATO DEI PRODOTTI PER ANIMALI DA COMPAGNIA A HONG KONG

FORTE CRESCITA A VALORE. A Hong Kong i proprietari di animali da compagnia si sono spostati verso prodotti di tipo premium, prediligendo spesso petfood biologico e con funzionalità aggiuntive, solitamente sono più costosi rispetto agli alimenti standard. Inoltre, la tendenza all'umanizzazione è in aumento e porta i proprietari di cani ad acquistare con maggior frequenza abbigliamento alla moda per i propri beniamini. Le festività, come Natale, Halloween e il Capodanno Cinese, presentano buone opportunità di vendita per l'abbigliamento canino: cresce infatti il numero di consumatori disposti a comperare capi "speciali" per festeggiare le ricorrenze.

I PRODOTTI BIOLOGICI E NATURALI CRESCONO RAPIDAMENTE NEL 2013. Secondo le statistiche del governo, i proprietari di animali di Hong Kong sono principalmente consumatori dal reddito medio che recepiscono meglio i vantaggi dei prodotti biologici e naturali. Difatti, spesso cercano prodotti biologici e naturali e dispongono di risorse finanziarie maggiori per acquistare prodotti costosi per i loro amici a quattro zampe. Alcuni proprietari, addirittura, scelgono solamente prodotti approvati dall'US Department of Agriculture (USDA).

Con la crescente tendenza all'umanizzazione che si registra a Hong Kong, e la conseguente propensione a spendere cifre maggiori per la loro salute e il loro mantenimento, un numero sempre maggiore di consumatori è disposto a spostarsi verso marchi biologici più costosi per i loro animali.

I MARCHI INTERNAZIONALI SUL PODIO. I marchi internazionali continuano a dominare le vendite, specialmente nel comparto degli alimenti per cani e gatti e delle lettiere. I produttori di questi marchi si concentrano su approfondite ricerche mirate allo sviluppo di nuovi prodotti per far fronte alla domanda dei consumatori. Le loro reti distributive sono capillari e coprono tanto il canale dei supermercati, quanto quello dei negozi specializzati, con il vantaggio di raggiungere un'ampia base di consumatori a Hong Kong.

Inoltre, le aziende internazionali dispongono di marchi conosciuti grazie alle frequenti campagne pubblicitarie sui media e ai siti dei marchi stessi, mentre i consumatori ripongono la propria fiducia nei produttori internazionali per la qualità che trasmettono e tendono a rimanere fedeli ai prodotti.

I NEGOZI ONLINE SPECIALIZZATI CRESCONO VELOCEMENTE GRAZIE AI PREZZI PIÙ BASSI E ALLA MAGGIORE COMODITÀ. I prezzi degli affitti sono cresciuti considerevolmente a Hong Kong nel 2012 come nel 2013: i piccoli petshop indipendenti non si potevano più permettere canoni tanto alti e hanno cominciato a vendere online. Con costi di gestione più bassi, i negozi specializzati online possono offrire prezzi più vantaggiosi che attirano clienti e guadagnano quote di mercato a valore.

I petshop online usano massicciamente la pubblicità su Facebook e i motori di ricerca per attirare clienti, inoltre costituiscono una piattaforma tramite la quale i clienti possono verificare e confrontare i prezzi e le funzioni di una vasta gamma di articoli in tutta comodità.

BUONE PROSPETTIVE NEL PERIODO DI PROIEZIONE. Possedere un animale è una tendenza popolare a Hong Kong e si prevede che continuerà

Hong Kong - Dimensioni del mercato - storico - valori di vendita al dettaglio
valori a prezzi correnti - tasso di cambio fisso 2014

Hong Kong - Market sizes - historic - retail value rsp - value at current prices
fixed 2014 Exchange Rates

Milioni di dollari USA US\$ mn	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Alimenti per animali Pet food	58,1	60,1	62,2	66,3	74,0	82,0
Alimenti per gatti Cat food	10,8	11,1	11,4	12,1	13,3	14,8
Alimenti per cani Dog food	45,9	47,6	49,4	52,8	59,1	65,4
Alimenti per uccelli Bird food	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Alimenti per pesci Fish food	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Alimenti per rettili e mammiferi Small Mammal/reptile pet food	1,1	1,1	1,1	1,1	1,3	1,4
Prodotti per la cura e accessori Pet care	63,1	65,3	67,8	72,2	80,1	88,5
Alimenti, cura e accessori Pet products	121,2	125,4	130,0	138,5	154,1	170,5

Fonte: stime Euromonitor International
Source: Euromonitor International estimates level

anche nel periodo di proiezione. Inoltre, con il trend all'umanizzazione, i proprietari di animali si sposteranno sempre più verso alimenti di fascia premium e compereranno anche prodotti per la cura, l'igiene e il comfort.

Per rispondere all'alto livello della domanda dei consumatori, le aziende distribuiranno più prodotti premium e innovativi in modo da allargare le gamme, il che comporterà un aumento dei prezzi unitari nel periodo di proiezione.

PET CARE IN HONG KONG

PET CARE PRODUCTS RECORD STRONG GROWTH IN TERMS OF VALUE SALES. Pet owners moved to premium brands, especially towards organic pet food and products with added functions, which are usually more expensive than regular pet food. Moreover, the humanisation trend continues to rise, strongly evidenced by pet owners being increasingly willing to spend more on buying fashionable clothing for their dogs. Festive seasons, such as Christmas, Halloween and Chinese New Year, present good opportunities for sales of pet clothing as more pet owners spend on buying clothing for their pets to dress up for the festivals.

ORGANIC AND NATURAL PRODUCTS GROW QUICKLY IN 2013. According to government statistics, pet owners are usually middle-income consumers in Hong Kong. Middle-income consumers are usually those who are more knowledgeable about the advantages of organic and natural products. These pet owners often desire organic and natural products and have more financial resources to buy expensive products for their pets. Some pet owners will only choose pet products that are approved by the US Department of Agriculture (USDA). Under the rising humanisation trend in Hong Kong, which is resulting in pet owners spending more, an increasing number of consumers are willing to move to more expensive organic brands for their pets.

INTERNATIONAL BRANDS CONTINUE TO LEAD SALES. International brands dominate pet care sales, especially within cat and dog food, and cat litter products. These companies implement much greater research in

developing new products to catch up with the latest demand from consumers. In addition, their extensive distribution networks cover both supermarkets and major pet shops, leading them to reach a wide consumer base in Hong Kong. Moreover, international companies own well-known brand names due to their frequent advertising in the media and through the brands' websites. In addition, consumers trust international brands for their quality and tend to stay loyal to such products.

ONLINE PET SHOPS GROW QUICKLY DUE TO LOWER PRICES AND GREATER CONVENIENCE. Rental prices in Hong Kong increased greatly in both 2012 and 2013; small and independent pet shops could not afford the high rents and started to move online. With lower operating costs by selling products online, internet-based pet shops can offer lower unit prices to attract consumers and gain value share. Online pet shops use extensive advertising on Facebook and search engines in order to attract customers. In addition, online pet shops offer a platform for consumers to review the different prices and functions of a wide range of products in a convenient way.

PET CARE PRODUCTS IN HONG KONG ARE EXPECTED TO PERFORM WELL OVER THE FORECAST PERIOD. Having a pet is a popular trend in Hong Kong and this is likely to be maintained over the forecast period. Moreover, with the humanisation trend, pet owners are expected to move to premium pet food and purchase additional pet care products other than food. In order to respond to the high level of needs of consumers, companies are expected to provide more premium and innovative products for pet owners to choose from, leading to higher unit prices over the forecast period.

ARION
PREMIUM

**ALIMENTI DI ALTA QUALITÀ
ADATTI A CANI DI TUTTE LE TAGLIE,
PER TUTTE LE FASI DELLA VITA,
E PRODOTTI SPECIFICI PER OGNI NECESSITÀ**



Per maggiori informazioni: FIDES PETFOOD NV - Industriezone Plassendale 2 - Solvaylaan 12 - B8400 Oostende Belgio
tel. +32/059 24 27 90, fax +32/32 059 24 27 99

FIDES PETFOOD per l'Italia - commercialearion@gmail.com - tel. 3287932535, fax 3287934875
WWW.ARIONHEALTHCARE.COM

Noi e loro

Proviamo a fare assieme un utile raffronto tra il mercato estero e quello italiano

di Giovanni Carlini

L'estero non esprime sempre il meglio rispetto al nostro Paese, ma ha un pregio: offre dei raffronti senza i quali non potremmo misurare, capire, osservare e progettare nuove vie. Su un punto, però, "loro" hanno un vantaggio su "noi": fatturano di più, perché?

IL CONCETTO DI FATTURATO. Il fatturato, per un negozio, equivale all'ammontare delle vendite. Quest'unità di misura, che per le aziende è solitamente considerata su base annuale, per i petshop può essere calibrata giornalmente essendo ormai molti gli esercizi aperti anche la domenica. Le vendite giornaliere non sono però un dato interessante senza la correlazione allo spazio commerciale calpestabile: ne consegue che è saggio introdurre, nelle nostre valutazioni, un'unità di misura pari al fatturato per metro quadro.

Certamente questo modo di ragionare è tipico della grande distribuzione, ma è opportuno sia introdotto anche negli esercizi commerciali di pet nella loro tendenza a crescere come dimensione spaziale, offrendo maggiori servizi. Nei primi di giugno è apparso sulla stampa economica italiana uno studio relativo al ridimensionamento dello spazio commerciale nella distribuzione alimentare, teso a scendere dagli attuali 7-8mila mq a più gestibili 2.500-3mila. Contemporaneamente, ma questo lo aggiungiamo noi, c'è da rilevare come i negozi di pet si stiano spostando su superfici più adeguate, collocabili nella fascia 600-1000 mq rispetto alla media di 66 mq indicata nel *Rapporto Assalco Zoomark 2013*. Nel caso queste geometrie siano confermate nel lungo periodo, l'adozione di una sensibilità al fatturato (volume delle vendite) per mq su base giornaliera, è da ritenersi opportuna.

LA CRONACA ASSENZA DI UN PIANO DI MARKETING. Ammettiamolo: è una piaga nazionale, ovviamente non limitata al solo mondo del pet, quella che aziende di media e piccola dimensione siano solitamente sprovviste di un piano di marketing. Che cosa vuol dire? Significa che se quasi tutti hanno un'idea reale di quanti clienti servono al giorno, dell'affluenza oraria, del genere (maschile o femminile), degli itinerari di visita all'interno del negozio e, infine, della tipologia di merce scelta a seconda del genere che lo scontrino medio, quasi nessuno ha applicato procedure di "cattura" dell'attenzione della "sua" utenza che non sia limitata alla vetrina. Insomma: una volta individuato il target di riferimento (giovani, maturi, terza età, più donne che uomini, basso valore dello scontrino medio, mesi necessari al punto di pareggio), serve anche, e soprattutto, una strategia (cioè un quadro completo di cose da fare) per servire al meglio l'utenza.

Che disposizione dare al negozio? Ogni quanto tempo cambiarne l'esposizione? Quale colore e quanta luce sia dal soffitto sia interna agli scaffali? Cartellonistica sì o no? Verticale o applicata al pavimento? E ancora: alimenti per cani/gatti sfusi, prelevabili con dispenser e paletta (che in questo momento gode del successo in Italia) o da vendere ancora nei sacchi per un risparmio? Quali sconti applicare e quando?

Le risposte a queste domande a livello di programma d'azioni da realizzare durante l'anno, esprime l'ABC di ogni esercizio commerciale. Non basta "avere tutto in mente": il piano di marketing va scritto, discusso anno per anno, sperimentato, corretto e condiviso con i più fedeli collaboratori oltre che mostrato in banca (un estratto) per sostenere richieste di finanziamenti o mantenimento di fido/apertura di credito.

Un piano così concepito esprime un documento vivo perché soggetto a continua revisione e aggiornamento. Ebbene: questa impostazione in Italia non c'è, mentre all'estero è usuale e negli Usa costantemente applicata come argomento ordinario di valutazione sia dell'azienda che del punto vendita.

Ecco focalizzate la seconda e terza grande differenza tra "noi e loro" rammentando come la prima, già individuata, è riferita al volume di fatturato per mq.

ESTERO VS ITALIA

- 1) I fatturati sono maggiori per mq commerciale
- 2) I negozi operano su spazi commerciali più estesi
- 3) Solitamente gli operatori agiscono in base a un piano di marketing individuando tipologie di clientela e connesse risposte specifiche

ULTERIORI SINTESI. Su questo aspetto non ci sono stravolgenti differenze sui prodotti tranne per alcuni passaggi. Certamente l'introduzione del cibo fresco per cani e gatti è un punto di novità, ma ciò che distingue l'estero dall'Italia è la gamma di scelta. La scelta nell'offerta di prodotto solitamente dilata la possibilità di vendita se (ecco che arriviamo a distinguere tra "noi e loro") il negozio propone la presenza professionale dell'operatore in grado di spiegarne le differenze.

Sul discorso del servizio offerto alla clientela non c'è molto da criticare i negozi italiani, tranne che agiscono su spazi ridotti e con una scelta tra articoli da ritenere contenuta, anche se va sottolineato come sul piano tecnico della consulenza, in Italia, è nota una forte richiesta non soddisfatta da parte dei clienti. Questo disagio non viene invece riportato nei Paesi di cultura anglosassone e sassone, mentre invece affligge i Paesi di cultura latina. Da queste riflessioni consegue che il mercato italiano, rispetto a quello estero, si presenta, oltre ai primi tre punti indicati nel box sopra con i seguenti disagi:

- quasi a parità di gamma di prodotto, ma scarseggia la scelta;
- sul profilo professionale della vendita i nostri gestori spesso non sono in grado di sostenere la gamma d'offerta tra prodotti, giustificandone in questo modo l'assenza;
- va aggiunta a questi due punti una considerazione sulle tecniche di vendita: negli Stati Uniti, entro 30 giorni dall'acquisto, il cliente può riportare il prodotto (anche alimentare) per ricevere indietro soldi in contanti o l'accredito sulla carta di credito. Questa sensibilità non è stata acquisita dai nostri operatori di mercato, che temono più le truffe da parte dei clienti che la buona immagine che ne deriverebbe dalla corretta applicazione.

ITALIA VS ESTERO

- 1) Una ridotta gamma di scelta sui prodotti, tutti comunque presenti sul piano merceologico
- 2) Una professionalità tecnica non in grado di sostenere la richiesta del cliente su una gamma allargata di prodotto
- 3) Politiche commerciali: il ritorno della merce in negozio, indipendentemente dai guasti tecnici o di conservazione, quale atto di cortesia verso un cliente che si desidera fidelizzare, non prevede la restituzione in denaro

DI QUANTO IL VOLUME DELLE VENDITE È DIVERSO ALL'ESTERO RISPETTO ALL'ITALIA? È questo un argomento difficilissimo, coperto dal segreto e variabile tra un *brand* e l'altro come tra Nazioni. Stabilito che quanto qui affermato è da considerarsi "migmatico" nella sua quantificazione, dopo tre settimane di studio e osservazione, svolte nel territorio degli Stati Uniti, in estate, nello stato della California, in una zona periferica abitata da 350.000 persone, sono emersi i seguenti dati:

- *numero d'operatori presenti* - tre di grandi dimensioni con *brand* importanti e due minori, di piccole dimensioni;
 - *grandi operatori* - i loro negozi si presentano con una superficie commerciale più o meno uguale tra loro e pari a 1600 mq;
 - *ingressi medi giornalieri* - sono stati stimati pari a 700 unità;
 - *acquirenti* - chi acquista sono, grosso modo, 520 delle 700 persone entrate, con una spesa media per scontrino di 109 dollari;
 - *rapporto tra fatturato (volume vendite giornaliere) e superficie commerciale* - il rapporto indica un valore pari a 35 dollari per mq.
- Si sottolinea ancora una volta che sulla bontà di questi dati non c'è una certezza estensibile ad altre zone e *brand* del mondo, ma rappresentano solo il risultato di un severo e serio lavoro di osservazione, proseguito nel tempo, per avere un dato grezzo da cui partire. Del resto da qualche parte si deve pure partire per iniziare a costruire un raffronto, procedendo alle opportune correzioni in corso d'opera. Dati di questo tipo, benché presi con le pinze, non hanno riscontro sul lavoro svolto in Italia, che rende di meno.

DAL DIRE AL FARE. Quantificata la differenza, seppur con tutta la cautela possibile, in Italia il mercato del pet è da considerarsi promettente. Il problema di fondo è che abbiamo un settore merceologico ben impostato che grava su strutture commerciali non adeguate. Oltre ai sei aspetti già qui elencati nei due box pubblicati, c'è un discorso di mentalità e professionalità (quindi di servizio alla clientela) che ancora non è stato maturato. Non esiste, per esempio, ancora una scuola per operatori del pet, e anche la formazione è poco diffusa.

Ma che cosa deve fare un'azienda italiana per essere adeguata a standard internazionali in un mercato che tira? Rispettare sicuramente i sei punti già esaminati e, nel caso l'impresa sia di produzione, è corretto aprire un ciclo di formazione permanente e continuo per i clienti che gestiscono i negozi, per modellare la presentazione al consumatore finale su un'idea di prodotto ben precisa e concordata con il produttore. Tutto sommato, dunque, il settimo punto potrebbe essere sintetizzato in una parola: formazione continua.

LE TENDENZE IN ATTO ALL'ESTERO. Il settore del pet non è affatto da considerarsi maturo, anzi. Le ragioni che sottendono questo sviluppo in divenire nei prossimi anni, sono tutte considerabili nell'imponderabile della sensibilità umana. Il riferimento è al grande bisogno d'affetto della società moderna e alla sua estrema conflittualità tra umani, da cui deriva l'amore compensativo, cioè appunto quello rivolto a chi non può rispondere e si accontenta dell'essenziale: una casa scaldata, del cibo e rispetto. Crudo a dirsi, a volte crudele, ma terribilmente realistico: la compagnia di un animale è una costante degli ultimi 50.000 anni, ma il pet, nel suo recente sviluppo, trova radici in un bisogno affettivo umano non completo, anziché focalizzarsi sul solo prodotto come in altri settori merceologici. Nel caso questo ragionamento, tipicamente sociologico, sia maturato e acquisito nella sensibilità degli operatori di mercato, ecco confermato quanto sia urgente l'evoluzione da negozianti a consulenti, senza per questo sfociare nella più complessa psicologia.

Insomma: più che su nuove tendenze di prodotto, il pet moderno e futuro gioca le sue carte nell'arena dei servizi di formazione e accompagnamento all'inserimento di un animale da compagnia, nei bisogni affettivi di una comunità familiare conflittuale, ma bisognosa di dare e ricevere affetto.

La stessa tolettatura risponde al gusto estetico di "mostrare" qualcosa di più oltre all'ultimo cellulare o all'abito griffato, pur restando fermo il concetto che questo genere di servizio è prima di tutto necessario come bisogno esistenziale dell'animale. Come la palestra per gli umani, esiste la tolettatura per i cani, e il tutto risponde a un bisogno culturale delle persone che trova radici in quest'epoca del fortuito e provvisorio. Come dire che le prospettive del pet sono di lunga durata per il futuro se agganciate ai servizi accessori alla vendita. ●

Piccoli sì, ma con tanto appetito

Si dice spesso che nella botte piccola c'è il vino buono. E vale anche per i nostri amici toy



WONDERFOOD SPA
numero verde servizio clienti 800-555040
www.eukanuba.it
www.facebook.com/EukanubaItalia

I cani toy sono dotati di una forte personalità che, a volte, è di gran lunga superiore rispetto a quanto potrebbe suggerire il loro aspetto

minuto. Se, però, la taglia non influenza il carattere di un cane, essa influisce, invece, sul suo tasso di crescita e sulla sua prospettiva di vita. Ecco perché *Eukanuba*, oltre alla gamma dedicata ai cani di taglia piccola e agli alimenti ideati su misura per le razze yorkshire terrier, jack russell terrier, west highland terrier e dachshund, ha ampliato il suo assortimento introducendo una nuova linea: *Toy Breed*, dedicata ai cani che pesano fino a 4 kg.

ATTENTI ALLA DOSE. *Eukanuba* sa che i cani di taglia toy, data la loro costituzione, hanno particolari necessità ed esigenze specifiche, diverse rispetto a soggetti di altre taglie. Infatti, può essere molto facile sovralimentare un toy: alla lunga anche solo 5 g in più della razione consigliata a ogni pasto possono portarlo a un eccesso di peso.



Per esempio, se un toy di 3 kg aumentasse anche solo di 400/500 g, sarebbe un incremento del 15%: in pratica l'equivalente di una persona di 70 kg che acquista 10 kg di troppo. È da queste considerazioni che le ricette *Eukanuba* per cani di taglia toy sono state formulate in base allo specifico metabolismo di cani molto piccoli con:

- L-carnitina che aiuta il mantenimento di un peso ottimale;
- livelli più elevati di prebiotici che favoriscono la salute digestiva.

PER OGNI FASE DI VITA. Come tutte le altre formulazioni *Eukanuba*, la linea *Toy Breed* è specificamente formulata per ogni fase di vita e fornisce al nostro amico quattrozampe quello di cui lui ha bisogno durante il suo sviluppo, ovvero:

- **CRESCITA SANA**, – *Toy Breed Puppy* (1-12 mesi) - livelli più elevati di prebiotici per favorire la salute digestiva*; supporta ossa forti con calcio clinicamente provato; contiene DHA per un sano sviluppo cerebrale nei cuccioli; aiuta a favorire le difese naturali dei cuccioli con antiossidante;



PAROLA DI ALLEVATRICE. "I miei pomeranian sono cagnolini molto attivi, ma sono anche molto golosi e adorano il loro cibo. Con *Eukanuba* la quantità di alimento secco può sembrare minima, solo poche crocchette nella loro ciotola, ma in effetti è tutto quello di cui hanno bisogno. Grazie a *Eukanuba* questa razione giornaliera offre tutti i nutrienti e l'energia necessari. Se vengono alimentati anche solo un po' di più ogni giorno, è facile che ingrassino e questo non è per niente positivo per il loro benessere, sia che si trovino a una mostra canina, sia all'interno delle mura domestiche." Parola di Margaret Anderson, allevatrice dei migliori campioni di pomeranian e di Lhasa Apso (compreso il vincitore del Best in Show al Crufts 2012).

BOXTAKE THE BREEDER'S WORD FOR IT. "My Pomeranians are very active but also very greedy and love eating. With *Eukanuba* the amount of dry food can look minimum, just a few kibbles in the bowl, but it is all they need. Thanks to *Eukanuba* this small daily amount conveys all the nutrients and energy they need. If they are fed just a little more one day, they can easily put on weight and this is not positive for their health, should they participate in a show or simply live with their owners." It is Margaret Anderson speaking, breeder of the best Pomeranian and Lhasa Apso champions (including the Best in Show at Crufts 2012).



● **ATTIVITÀ SANA** – *Toy Breed Adult* (1-8 anni) – peso ottimale (aiuta a mantenere un peso sano con L-carnitina), (livelli più elevati di prebiotici per favorire la salute digestiva**); clinicamente dimostrato per ridurre la formazione di tartaro in 28 giorni. Riduce la placca e mantiene i denti forti; favorisce pelle sana e pelo lucente con il rapporto, clinicamente dimostrato, tra gli acidi grassi omega 6 e 3;



● **INVECCHIAMENTO SANO** – *Toy Breed Mature & Senior* (8 anni+) – aiuta a mantenere un peso sano nei cani maturi e anziani con L-carnitina; livelli più elevati di prebiotici per favorire la salute digestiva***; clinicamente dimostrato per ridurre la formazione di tartaro in 28 giorni. Riduce la placca e mantiene i denti forti; aiuta a supportare le difese naturali dei cani maturi e anziani grazie ai livelli ottimali di beta-carotene e vitamina E. (M.C.) ●

* Rispetto a *Eukanuba Puppy Small Breed*

** Rispetto a *Eukanuba Adult Small Breed*

*** Rispetto a *Eukanuba Mature & Senior Small Breed*

DOGS

Small but with a big appetite

It's said that good things come in small packages: this is true also with toy dogs

Toy dogs have a strong personality, which is sometimes superior than what you could expect considering the breed small size. If, however, the size does not influence a dog's temper, it does influence its growth and life perspective. Besides a range devoted to small breed dogs and special formulas for Yorkshire Terriers, Jack Russell Terriers, West Highland Terriers and Dachshunds, *Eukanuba* added the new *Toy Breed*, range for dogs weighing up to 4 kg.

THE GOOD AMOUNT. *Eukanuba* knows that toy dogs, given their size, have specific needs. Excessive food amounts are a common mistake: on the long run even 5g more in their daily diet can cause overweight. For instance, if a toy dog weighing 3kg puts on just 400/500g, it means a weight increase by 15%; in short, the same effect of a person weighing 70kg that puts on 10kg of fat. Given those considerations, *Eukanuba* toy dog diets are formulated to respect the special metabolism of such small pets and include:

- L-carnitine that helps keep weight under control;
- higher levels of prebiotics that support digestion.

FOR ALL LIFE STAGES. Like all *Eukanuba* diets, the range *Toy Breed* is specifically formulated for all life stages:

- **HEALTHY GROWTH** – *Toy Breed Puppy* (1-12 months) - higher levels of prebiotics support digestion*; clinically proven to strengthen the bones with calcium; DHA helps brain development; strong immune system;
- **HEALTHY ACTIVITY** – *Toy Breed Adult* (1-8 years) - optimal weight (helps keep the weight under control with L-carnitine - higher levels of prebiotics to support digestion**); clinically proven to reduce tartar buildup in 28 days. It reduces plaque and protects the teeth; supports the skin and keeps the coat bright with a balanced amount of omega 6 and 3 fatty acids;
- **HEALTHY AGEING** – *Toy Breed Mature & Senior* (8 years+) – helps keep weight under control in senior dogs via L-carnitine; higher levels of prebiotics support digestion***; clinically proven to reduce tartar buildup in 28 days. It reduces plaque and protects the teeth; it supports the immune system with optimal levels of beta-carotene and vitamin E.

* Compared to *Eukanuba Puppy Small Breed*

** Compared to *Eukanuba Adult Small Breed*

*** Compared to *Eukanuba Mature & Senior Small Breed*

Si gioca!

Dai peluche più amati dai bambini una linea di giocattoli, tovagliette, abbigliamento e cuscineria dedicati ai nostri amici a quattro zampe

Li amiamo da sempre, li amano i nostri figli e nipoti. Spesso sono stati compagni di giochi nell'attesa arrivasse un cucciolo vero e in tanti abbiamo dato loro lo stesso nome del nostro adorato quattrozampe. Stiamo parlando dei peluche *Trudi*, da generazioni al fianco dei bambini di tutto il mondo. Quante volte siamo stati costretti a "cederli" al cucciolo come compagni di coccole e di dormite? Grazie a Trudi e Camon ora il nostro cane e il nostro gatto hanno una linea di giocattoli dedicata esclusivamente a loro.

Pets Love Trudi by Camon è la collezione che le due aziende, rispettivamente tra i leader nella produzione di giocattoli e nel settore del pet, hanno dedicato ai nostri animali da compagnia. Una linea che, visto il crescente successo, si è arricchita di nuove divertenti proposte, tutte di altissima qualità e design.



CAMON SPA
tel. 0456608511, fax 0456608512
www.camon.it, camon@camon.it

NELLA NUOVA FATTORIA. Tra le numerose novità troviamo i *giochi in latex* (foto 1), raffiguranti tanti piccoli e simpatici animali. Nati dalla creatività del team di tecnici e industriali designer di Trudi, questi giocattoli fanno della cura dei dettagli e della loro finitura le loro prime caratteristiche. Un

passatempo piacevole per i nostri amici a quattro zampe, che così potranno giocare con animaletti dalle diverse forme e colori: dal pulcino al gallo, dall'anatroccolo al riccio, dal cane alla mucca per poi concludere con un orsetto e un simpatico pesce palla.

Divertenti e coloratissimi, questi giocattoli sapranno subito attirare l'attenzione dei quattrozampe, risultando utili per lo svago, il piacere e per mantenere in movimento l'animale.



①

②



PRONTO IN TAVOLA. Sono utili e divertenti le nuove *tovagliette sottociotola* *Pets Love Trudi* by Camon (foto 2). Disponibili in quattro diverse fantasie e caratterizzate da simpatiche frasi, mantengono il pavimento più pulito e igienico. Un accessorio pratico, facilmente lavabile e gradevole per accompagnare il momento del pranzo. Sono perfette sia per il cane che per il gatto.

PUNTO E VIRGOLA. La nuova collezione di *cappottini* Camon 2014/2015, comprende anche due modelli della linea *Pets Love Trudi*, ed esattamente:

- *Punto* (foto 3), un grazioso e pratico impermeabile rosso con interno staccabile in pile e la stampa *Pets Love Trudi* presente sul dorso. Perfetto per le giornate più umide e le passeggiate sotto la pioggia. Con il pile è ideale anche per sfidare la neve e lanciarsi in divertenti corse incontro ai primi fiocchi;
- *Virgola* (foto 4), un caldo maglioncino nella tonalità blu scuro, in misto lana con patch ricamato sul dorso. Da



③



indossare per le passeggiate al chiaro della luna d'inverno, per non sentire il freddo ma soltanto la gioia di stare insieme al proprio padrone.

Entrambi i modelli sono disponibili in diverse taglie per adattarsi perfettamente alla corporatura del cane. Questi cappottini, assieme alla nuova *Dog Coat Collection* 2014-2015 di Camon, saranno a breve disponibili nei migliori negozi.

RELAX A QUATTRO ZAMPE. *Pets Love Trudi by Camon* è anche comfort made in Italy. Cucce e cuscini che garantiscono comodità e relax al nostro animale, caratterizzati da un design giovane ed elegante. Perfetti per il petshop che desidera assicurare alla clientela prodotti di qualità non solo per i quattrozampe ma anche per la casa. Si può scegliere tra:

- le *cucce ovali* (foto 5), dotate di struttura imbottita in gommaspugna, fascia in jeans con serigrafia Pets Love Trudi e fondo in simil-



sfoderabilità li rende inoltre facilmente lavabili.

Sia le cucce sia i cuscini sono disponibili in diverse misure per potersi adattare a tutte le esigenze.

La linea *Pets Love Trudy by Camon* è, insomma, la risposta giusta per il petshop che vuole stupire la clientela con proposte ricche di qualità e tenerezza. Una collezione che si rinnova con sempre nuovi e interessanti prodotti e che assicura al venditore specializzato la tranquillità di due aziende solide e innovative come sono, appunto, Camon e Trudi. (A.B.) ●

pele. Al loro interno si trova un cuscino sfoderabile in policotone e imbottito in ovatta, con la bella serigrafia raffigurante un grazioso orsetto.

- i *cuscini sfoderabili* (foto 6), dotati di imbottitura in

ovatta e rivestiti nella parte superiore in jeans e in quella inferiore in policotone.

Sempre nella parte superiore possiamo

trovare anche la simpatica serigrafia presente nelle cucce. La loro

CATS & DOGS

Let's play!

From children's most-loved plushies, here is the line of toys, mats, apparel and pillows dedicated to pets

We have been loving them for years, and so do our children and grandchildren. They have often been companions of kids, waiting for a real puppy, and they have often been named after the home pet. We are talking of *Trudi* plushies, which have kept company to kids all over the world. Thanks to Trudi and Camon, there is now a line of toys specifically dedicated to cats and dogs. *Pets Love Trudi* by Camon is the collection developed for pets by the two companies, among the leaders in the sector of toys (*Trudi*) and pet products and supplies (Camon). Following the growing success, the line now includes plenty of funny new products featuring quality and design.

THE NEW FARM. Among the new products there are *latex toys* (picture 1), with small and funny animals. The toys have been developed by Trudi team of technicians and industrial designers: their main features are care for details and finishing. They are the pleasant pastime for pets, since they will be able to play with small animals in different shapes and colours: chick, rooster, duckling, hedgehog, dog, cow, bear and puffer fish.

The toys are funny and colourful: they will attract pets' attention, as useful tool to keep them happy, busy and active.

DINNER'S READY. Useful and funny: they are the new *under bowl mats* *Pets Love Trudi by Camon* (picture 2). They are available in four different patterns, with funny phrases: they keep the floor tidy and hygienic. It is the handy, easily washed and pleasant accessory for the meal. They are suited for both cats and dogs.

FULLSTOP AND COLON. New Camon *coats* 2014/2015 collection also includes two models from *Pets Love Trudi* line:

- *Punto* (Full stop, picture 3), it is the nice and handy red raincoat with removable fleece padding and Pets Love Trudi print on the back. It is suited for humid days and walks under the rain. Fleece is suited for snow as well;

- *Virgola* (Colon, picture 4), it is the warm dark blue sweater made of wool mix, with patch embroidered on the back. It can be used during night walks in winter, to feel the pleasure of walking with the owner, without fear of cold weather.

Both models are available in different sizes to fit the dog's structure perfectly. The coats, together with *Dog Coat Collection* 2014-2015 by Camon, will soon be available in the best shops.

RELAX FOR PETS. *Pets Love Trudi by Camon* is also comfort made in Italy. Pillows and baskets guarantee relax and comfort, and feature a young and elegant design. They are perfect for retailers who want to provide customers with quality products for both pets and the house. The range includes:

- *Oval baskets* (picture 5), equipped with padded rubber foam, jeans strip with Pets Trudi silk-screen printing and imitation-leather bottom. Inside the basket there is a removable padded pillow made of polycotton, decorated with a nice bear silk-screen printing.

- *Pillows with removable lining* (picture 6). The upper part is made of jeans, while the lower part is made of polycotton. On the upper part there is the same silk-screen printing present in baskets. Thanks to removable lining, they are easily washed.

Both baskets and padding are available in different sizes to suit different needs.

Pets Love Trudi by Camon is the right solution for specialized retailers who aim at offering quality and lovely products. The collection always includes new and interesting products, with the safety of two stable and innovative companies such as Camon and Trudi.



Coccolali con gusto

Scopri il piacere di premiare l'amico più fedele in modo appetitoso e sicuro

NOVA FOODS

Amare e Nutrire all'Italiana

NOVA FOODS SRL
tel. 0445941494, fax 0445941522
www.novafoods.it, info@novafoods.it
www.facebook.com/novafoods

Pratici, gustosi e salutari: *Trainer® Lio-Treats* sono i premi *Trainer®* che, grazie al processo di liofilizzazione e a materie prime di ottima qualità al 100% made in Italy, consentono di dimostrare al cane tutto il nostro affetto preservandone, al contempo, la salute.

I *Trainer® Lio-Treats* contengono

infatti vera carne e vero pesce, il cui valore nutrizionale, e il naturale sapore, sono esaltati dal processo di liofilizzazione, cioè un metodo moderno e tecnologicamente avanzato di conservazione che mantiene il valore nutrizionale e la naturalità degli ingredienti senza bisogno di conservanti, coloranti o aromi artificiali aggiunti.

LE RICETTE. I *Trainer® Lio-Treats* soddisfano le esigenze della clientela più attenta grazie a nove gustose ricette a complemento degli alimenti *Trainer® Natural, Fitness3 e Personal*. È infatti possibile scegliere tra:

- *Trainer® Natural* - I Gustosi - tutto il sapore della carne. Con il gusto leggero di Pollo&Tacchino, il sapore del Manzo o la dolcezza del Prosciutto crudo 100% italiano; tutti grain free e gluten free;
- *Trainer® Fitness3* - I Monoproteici - premi per il cane con sensibilità alimentari. Cavallo con Piselli e Pere Williams (grain free e gluten free), Trota con Mais dolce e Ananas (gluten free), Vegetal (grain free e gluten free);
- *Trainer® Personal* - Gli Antiaging - il potere antiossidante della frutta. Long Life l'elisir di giovinezza ai frutti rossi, Beauty l'elisir di bellezza con more, Sensiobesity l'elisir di leggerezza con kiwi;

tutti grain free e gluten free.
(A.B) ●

DOGS

Tasty cuddles

Discover the pleasure of rewarding dogs with safe and tasty food

Handy, tasty and healthy: *Trainer® Lio-Treats* are the perfect reward to cuddle dogs and preserve their health, thanks to freeze-drying, to first quality raw ingredients and to 100% Italian production.

Trainer® Lio-Treats contain real meat and fish: their nutritional value and their flavour are enhanced by freeze-drying. The modern process preserves unaltered the nutritional value and the natural features of ingredients without added preserving, colouring or flavouring artificial agents.

RECIPES. *Trainer® Lio-Treats* meet the needs of attentive customers thanks to nine tasty recipes, which are complementary with *Trainer® Natural, Fitness3 and Personal* products. The choice includes:

- *Trainer® Natural Tasty* – with meat. The flavours available are: light *Chicken&Turkey*, tasty *Beef* or soft 100% Italian Raw Ham. They are all grain and gluten free;
- *Trainer® Fitness3 Single Protein*– awards for sensitive dogs. Including *Horse with Peas and William Pears* (grain and gluten free), *Trout with Sweet Corn and Pineapple* (gluten free), *Vegetal* (grain and gluten free);
- *Trainer® Personal Antiaging* – with fruit's antioxidating effect. It includes: *Long Life*, youth elixir with red fruit; *Beauty*, beauty elixir with blackberries; *Sensiobesity*, lightness elixir with kiwi. They are all grain and gluten free.



Natural **TRAINER**[®]

**Segui il suo istinto e
cambia gusto in sicurezza,
senza passaggio graduale!**

Scopri le novità della nuova
linea Trainer Natural gatto:

1. Trainer[®] Safe Transition:
per assecondare il suo istinto di cambiare gusto.

2. Carne fresca:
perfetta per un "vero carnivoro".

3. Programmi nutrizionali specifici:
per gattini in crescita, gatti sterilizzati, gatti maturi.

4. Ricca scelta di ricette umide:
buste con Bocconcini in Salsa, coppette con
deliziosa Mousse e lattine
con morbido Patè.

NOVITA'



www.novafoods.it

Follow us...



Passeggiando sotto la pioggia

Un nuovo tessuto tecnico e un design rinnovato per proteggere con stile gli amici a quattro zampe

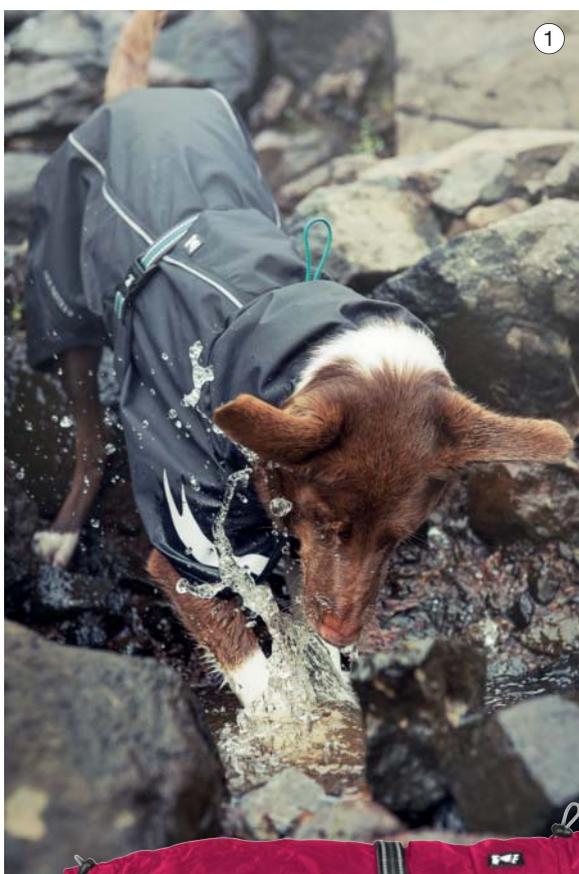
on site

ON SITE SRL - HURTTA ITALIA
tel. 0342200070, fax 0342211815
www.onsitepet.com, www.hurttta.it,
info@onsitepet.it

È prevista proprio per settembre l'uscita della nuova collezione di giacche impermeabili e invernali di Hurttta, marchio finlandese di abbigliamento tecnico e guinzaglieria per il cane. I modelli *Torrent Coat* (foto 1) e *Summit Parka* (foto 2), per esempio, si caratterizzano per i nuovi e inediti colori: nero corvino e rosso

ciliegia, che anticipano le nuove linee per il 2015.

UNA SCELTA DI CLASSE E INNOVAZIONE. Design e qualità sono esaltate dal tessuto Hound-Tex® di nuova generazione: sempre impermeabile e perfettamente traspirante, è però ancora più leggero, più silenzioso e morbido del precedente, a tutto vantaggio del comfort del cane. Il nuovo design, inoltre, riprende quello del top di gamma Hurttta: la giacca *Ultimate*.



1

ATTENZIONE SARTORIALE E RICERCA DEI MATERIALI. Il collo è stato rivisitato ed è ora più alto e protettivo, mentre sui lati le nuove giacche proteggono maggiormente i muscoli del cane. Altra novità è data dalla possibilità di regolare l'indumento invernale all'altezza della coda, così da adattarsi al meglio alla lunghezza esatta del nostro amico quattrozampe. Inoltre, per i soggetti più piccoli che si sa sono più sensibili al peso dei capi e degli accessori, Hurttta ha anche integrato la pettorina.

Entrambe i modelli sono rifiniti con materiale riflettente 3M per assicurare la migliore visibilità del cane, e quindi anche del conduttore, in ogni condizione.

La ricerca dei materiali, l'attenzione al comfort e alla sicurezza, unite agli studi di design, fanno di Hurttta un punto di riferimento sicuro tra le aziende di abbigliamento outdoor:

la casa finlandese vanta infatti oltre 15 anni di esperienza nella produzione di capi tecnici e di accessori per il cane e per il suo conduttore. (A.B.) ●

DOGS

Walking in the rain

A new, technical textile and a refurbished design to protect the dogs with style

The new collection of raincoats and winter jackets by Hurttta - the Finnish manufacturer of technical dog wear and leashes - is being presented in September. The models *Torrent Coat* (picture 1) and *Summit Parka* (picture 2), for instance, come in new and innovative colors - raven-black and cherry red - which introduce the new ranges for 2015.

A QUESTION OF CLASS AND INNOVATION. Design and quality are enhanced by the new generation textile Hound-Tex®: always waterproof and perfectly perspirant, it is even lighter, more silent and softer than the previous one, making the garments more comfortable. The new design is inspired to the top Hurttta product: the *Ultimate* jacket.

TAILOR CARE AND RESEARCH. The neck has been redesigned and is now higher and protects better; further, the new jackets protect the side muscles more efficiently, too. A further novelty is the possibility to suit the winter jacket to the tail height so as to better adapt it to the exact size of the dog.

For the small dogs, who are more sensitive to the weight of the garments and accessories, Hurttta has also integrated the harness. The models are finished with 3M reflecting material for top visibility of the dog and, consequently, also of his owner, in any weather condition.

The research of materials, the care for comfort and safety, combined with design, make Hurttta a reference point in dog wear: the Finnish manufacturer boasts 15 years of experience in the industry of technical garments and accessories for dogs and their owners.

2





SLUSH COMBAT SUIT



*Impermeabile • Leggerissima • Silenziosa • Passante per pettorina • Inserti riflettenti 3M
• Lavabile a macchina • Regolabile • Protegge dalla pioggia e dallo sporco*

LEADER NEL MONDO PER QUALITÀ E INNOVAZIONE

on site

ON SITE SRL - Distributore esclusivo
On Site Srl | Via Nazionale, 5 - 23012 Castione Andevenno (SO) - Italy | T. +39 0342 200070 | www.onsitepet.com

Per vivere alla grande

Per i nostri beniamini di taglia grande e gigante,
un regime alimentare specifico e bilanciato

zoodiaco PET & GREEN

ZOODIACO
tel. area Nord 0425474645, fax 0425474647
tel. area Centro-Sud 0744943287, fax 0744944645
www.prolife-pet.it, zoodiaco@zoodiaco.com



prolife 

I cani di taglia grande e gigante, necessitano di un regime alimentare specifico e bilanciato che supporti la notevole massa corporea senza appesantire il loro delicato equilibrio gastro-intestinale. *Prolife* è la risposta ideale grazie a una gamma di alimenti completi pensati per la salute e il benessere di questi quattrozampe.

①

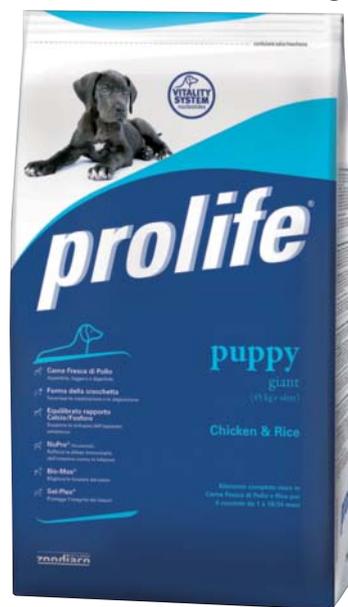


Tutti i prodotti della linea, infatti, includono elevate percentuali di carne fresca lavorata a partire da porzioni di macellazione, in modo da garantire nutrimento e gusto oltre a leggerezza. E sono tutti arricchiti dalla preziosa integrazione naturale di NuPro®, Bio-Mos®, Sel-Plex® e Bioplex® con azione sinergica per rinforzare le difese immunitarie e rispondere a necessità diverse per la salute e il benessere del cane. Per conoscere tutti i benefici, le caratteristiche della linea e le dimensioni disponibili, basta visitare il sito www.prolife-pet.it

FINO A 16 MESI. Per il cucciolo di taglia grande, fino a 16 mesi, c'è *Puppy Large Chicken & Rice* (foto 1): l'equilibrato rapporto calcio/fosforo (1,3) è un valido supporto per uno sviluppo armonico dell'apparato scheletrico, fondamentale in questa delicata fase. Le proteine a elevato valore biologico supportano la limitata capacità digestiva, mentre omega 3 e 6, insieme con zinco e biotina, aiutano la formazione e il sano sviluppo di pelle e manto.

DA 18 A 24 MESI. *Puppy Giant Chicken & Rice* (foto 2) è invece formulato per il cucciolo di taglia gigante, che com-

②



pleta il suo sviluppo intorno ai 18/24 mesi. La forma della crocchetta è stata appositamente studiata per favorire la masticazione e la deglutizione, importanti per la corretta digestione. Glucosamina e solfato di condroitina favoriscono il corretto accrescimento delle articolazioni, gravate dal notevole peso.



ETÀ ADULTA. Per il cane adulto di taglia grande, a partire dai 16 mesi, viene proposto *Adult Large Chicken & Rice* (foto 3), leggero e facilmente digeribile. Il prodotto include L-carnitina, che aiuta a mantenere un peso corporeo ottimale, spesso a rischio in questi cani, mentre omega 3 e 6, zinco e biotina contribuiscono a creare un effetto barriera, utile per preservare la salute di pelle e manto in cani che spesso vivono all'aperto.

In versione umido, *Adult Large Chicken & Rice* (foto 4) è un alimento monoproteico e moncarboidrato con carne fresca di pollo in elevata percentuale (75%), che apporta proteine a elevata biodisponibilità.

OLTRE 45 CHILI. Per cani di taglia gigante, oltre i 45 kg, a partire dai 18/24 mesi viene consigliato *Adult Giant Chicken & Rice* (foto 5), con condroprotettori, glucosamina e solfato di condroitina che aiutano a mantenere in salute le articolazioni, gravate dal notevole

peso. La yucca schidigera contribuisce poi a controllare l'odore di feci, flatulenze e urine, mentre l'apporto di L-carnitina aiuta a mantenere un peso corporeo ottimale scongiurando così il rischio di eccessivo aumento ponderale. (L.D.) ●



DOGS

Living large

For large and giant pets, here is the specific and balanced diet

Large and giant dogs need a specific and balanced diet to support their body mass without overloading their delicate gastro-intestinal balance. *Prolife* is the ideal solution, thanks to the range of complete food developed for the health and well-being of pets.

All the products of the line include elevated percentage of fresh meat, processed from meat cuts, in order to guarantee nourishment, taste and lightness. The products are all supplemented by special natural supplement NuPro®, Bio-Mos®, Sel-Plex® and Bioplex® with combined action to strengthen the immune defence and meet different needs for the health and well-being of dogs. In order to learn about the beneficial action, the features of the line and the available size, please visit www.prolife-pet.it

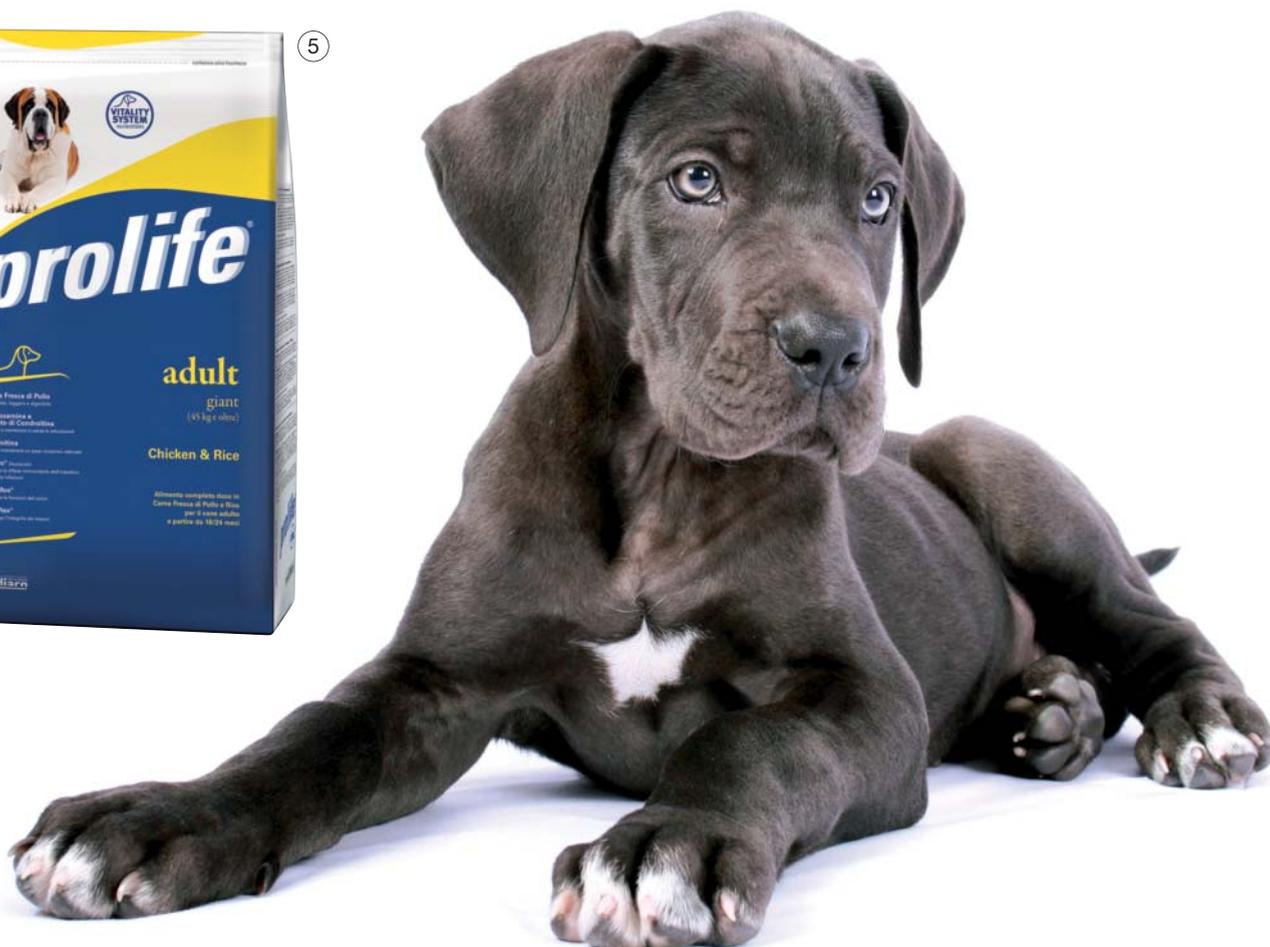
UP TO 16 MONTHS. For large dogs up to 16 months, there is *Puppy Large Chicken & Rice* (picture 1). The balanced calcium phosphorus ratio (1.3) is the useful support for the skeletal system, which is fundamental in this delicate stage. Proteins with elevated biologic value support the limited digestive skill, while omega 3 and 6, together with zinc and biotin, and support the formation and healthy development of skin and coat.

18-24 MONTHS. *Puppy Giant Chicken & Rice* (picture 2) is suited for giant puppies, since they complete their development when they are 18/24 months old. The kibble's shape is specifically suited to support chewing and swallowing, which are important for the correct digestion. Glucosamine and chondroitin sulphate support the correct growth of articulations, overloaded by the pet's weight.

ADULT DOGS. For adult large dogs over 16 months, there is *Adult Large Chicken & Rice* (picture 3): it is light and easy to digest. The product contains L-carnitine, which helps preserve the correct ideal weight, which is often at risk. Omega 3 and 6, zinc and biotin help create a barrier effect, which is useful to preserve the skin and fur of dogs that often live outdoors.

Adult Large Chicken & Rice (picture 4) is the single-protein and single-carbohydrate food with elevated quantities of fresh chicken meat (75%), which provides bioavailable proteins.

OVER 45 KILOS. For giant dogs, over 45 kg and older than 18-24 months, *Adult Giant Chicken & Rice* (picture 5) is recommended. It contains condroprotector, glucosamine and chondroitin sulphate: they help preserve articulations healthy, since they are stressed by weight. Yucca schidigera helps control the foul odour of excrements, flatulence and urine. L-carnitine helps preserve the ideal body weight, avoiding the risk of exceeding weight.



Precisione made in Germany

I nostri amici quattrozampe
devono essere sempre
in ordine e curati.
Ad aiutarci
nel grooming
c'è oggi una piccola,
ma funzionale, novità



COLTELLIERIE MILANESI SAS
tel. e fax 024224695
www.coltellierimilanesi.it, info@coltellierimilanesi.it

Che siate un groomer dalla riconosciuta professionalità, un chirurgo veterinario, o il proprietario di un amico a quattro zampe, conoscerete sicuramente le prestazioni della tosatrice *Aesculap Favorita* e il suo *Favorita Blade System*, un sistema di lame che assicura lo straordinario vantaggio di rendere il pattino pressore adattabile al tipo di manto. Questa caratteristica, apprezzata a livello mondiale, è alla base di un lavoro di tosatura efficiente e di sicuro successo. Riadattando il pattino pressore, infatti, potete andare avanti col lavoro anche dopo che la lama si è smussata.

TORQUI. Per rendere questo passaggio ancora più semplice, e per garantire il miglior pattino pressore, *Aesculap* ha creato il regolatore di precisione *Torqui*: è per questo che, da oggi, è disponibile una chiave a torsione in grado di regolare ogni lama *Favorita* in uno schiocco di dita. Ma diamo assieme un'occhiata ai vantaggi che offre *Torqui*:

- regolazione di precisione del pattino pressore;
- incremento della durata di vita delle lame grazie a intervalli più lunghi di riaffilatura;
- fissaggio di precisione della lama;
- facile utilizzo;
- non sono richieste ulteriori nozioni;
- piccolo, maneggevole e senza manutenzione;
- precisione made in Germany;
- utilizzabile su tutte le lame *Favorita*;
- tutte le lame *Favorita* possono essere aggiornate con la corrispondente vite a testa zigrinata.

I set sono proposti in due versioni, e cioè:

- *GT140* contenente un *Torqui* e una vite zigrinata a incavo esagonale, in vendita al prezzo consigliato di 46 euro;
- *GT141* contenente dieci viti zigrinate a incavo esagonale, in vendita al prezzo consigliato di 10 euro.

CENTO ANNI DI STORIA. Quella delle tosatrici *Aesculap* è una storia iniziata nel 1912, data di produzione del primo clipper, ma è dal lontano 1967 che l'azienda produce strumenti chirurgici. Grazie alla continua ricerca e alla costante tensione all'innovazione si è arrivati a realizzare, oggi, oltre 500 differenti prodotti di altissima qualità. Tutti gli articoli della linea *Aesculap* realizzati in Germania sono disponibili presso i migliori rivenditori specializzati. (A.B.) ●



GROOMING

German precision

Pets need care. A small but efficient new tool helps groom them perfectly

Be you a professional groomer, a veterinary surgeon or a pet owner, you certainly know the performance of the clipper *Aesculap Favorita* and the *Favorita Blade System*, which ensures the advantage of the plate pressure being able to be adjusted according to any kind of coat. This unique quality is appreciated worldwide and is the basis for a successful and efficient job. By readjusting the plate pressure you can go on working even after your blade gets blunt.

TORQUI. To make this even easier and to always guarantee the optimal blade pressure, *Aesculap* has developed the precision adjustment aid *Torqui*: now you have a built-in torque wrench available to adjust each *Favorita* blade in a snap. Let's take a look at the advantages of *Torqui*: precise basic setting of plate pressure; increase of blade lifespan due to longer resharpening intervals; consistent cutting edge retention; simple handling; no previous knowledge required; small, handy and maintenance-free; precision tool "Made in Germany"; applicable for all *Favorita* blades; all *Favorita* blades can be upgraded with the corresponding knurled screw.

Two are the sets:

- *GT140* containing one *Torqui* and one knurled screw with hexagon socket - recommended price euro 46;
- *GT141* containing ten knurled screws with hexagon socket - recommended price euro 10.

A CENTURY OF HISTORY. *Aesculap*'s story began in 1912, when it produced the first clipper, but it is in 1967 that the company started to produce surgical tools, too. Thanks to steady research and innovation, it has been developing more than 500 different, top quality products since then. All *Aesculap* products are made in Germany.

AESCULAP SUHL GmbH - B BRAUNphone
(+49)3681/49820, fax (+49)3681/498249
www.aesculap-clippers.com, schememaschinen@aesculap.de

Partner ufficiale e fornitore
dell'Associazione
Toilettatori Italiani.



Aesculap® Torqui

Il tuo assistente per il sistema Favorita!

- regolazione precisa della pressione sulla lama
- maggiore della lama grazie a intervalli più lunghi fra un intervento di riaffilatura e l'altro
- fissaggio di precisione del filo della lama
- facile utilizzo
- non è richiesta ulteriore preparazione
- piccolo, maneggevole e senza manutenzione
- precisione "made in Germany"
- utilizzabile su tutte le lame Favorita
- tutte le lame Favorita possono essere dotate della vite a testa zigrinata corrispondente



Set: 1 Torqui + 1 vite a testa
zigrinata con incavo esagonale

DISTRIBUZIONE IN ITALIA

Per commercianti

Coltellerie Milanesi s.a.s. | Via Solari, 56 | 20144 Milano | info@coltelleriemilanesi.it

Centro Assistenza Autorizzato

Coltellerie di Oreste Messa | Corso di Porta Romana, 1 | 20122 Milano | oreste.messa@gmail.com

Aesculap Suhl GmbH | Fröhliche-Mann-Str. 15 | 98528 Suhl | Germany
clippers@aesculap.de | www.aesculap-clippers.com

Aesculap – a B. Braun company

B | BRAUN
SHARING EXPERTISE

Nato per difendere

Il pastore rumeno mioritico, come dice il nome originario della Romania, comincia timidamente a farsi conoscere anche da noi

di Lorena Quarta

Quattro sono le razze da pastore originarie della Romania: il Romanian Mioritic Shepherd Dog (Ciobănesc Românesc Mioritic), il Romanian Carpathian Shepherd Dog (Ciobănesc Românesc Carpatin), il Southeastern European Shepherd (Ciobănesc Românesc de Bucovina) e il Romanian Raven Shepherd Dog (Ciobănesc Corb). Il pastore mioritico o di Mioritza, conosciuto anche col nome di Barak, venne selezionato allevando una razza proveniente dai Carpazi ed è sempre stato considerato un cane di utilità.

UN PO' DI STORIA. Fin dagli anni '30, l'Istituto Nazionale di Zoologia della Romania ha pubblicato le prime descrizioni del cane pastore con due razze: la Mioritica e quella del pastore dei Carpazi. Durante la prima mostra canina nazionale rumena a Bucarest, nel 1935, furono presentati 86 esemplari di cane pastore rumeni venuti da tutte le parti del Paese e, nel 1938, fu aperto il libro genealogico delle due razze.

Con la crisi economica, la guerra e la successiva dittatura sovietica, lo sviluppo delle razze da pastore rumene subì un arresto, fino al loro totale abbandono per circa tre decenni. Solo con la ricostituzione dell'Unione dei Kennel Clubs della Repubblica Socialista di Romania, nel 1969, vennero riprese le attività di recupero e salvaguardia: una prima bozza di standard venne stesa dalla Romanian Cynological Association nel 1981.

CENNI DI STANDARD. Il pastore mioritico è un cane grosso, ma mai pesante, vigoroso e spettacolare, leggermente più lungo che alto (i maschi sono più alti e forti delle femmine). La testa presenta cranio di moderata larghezza, profili cranio/muso quasi paralleli, stop non troppo pronunciato, tartufo ampio e ben sviluppato, muso un po' più corto del cranio, mascelle potenti, guance non prominenti. Gli occhi sono di media grandezza color nocciola, marrone scuro o leggermente più chiaro, mai giallo, con espressione calma e intelligente; le orecchie sono inserite relativamente alte, a forma di "V" con la punta leggermente arrotondata, aderenti alle guance.

Il collo è di moderata lunghezza, ampio e possente, senza giogaia, il corpo ben sviluppato, la linea superiore diritta e solida, il garrese moderatamente definito, il dorso orizzontale e muscoloso, la groppa muscolosa e moderatamente inclinata verso la base della coda, le costole ben cerchiata e la linea inferiore leggermente retratta senza essere levrettata. La coda è inserita alta, portata pendente a riposo; in attenzione o in movimento è più alta, leggermente ricurva, ma mai arrotondata sul dorso.

Gli anteriori sono verticali, con spalla obliqua e molto muscolosa, braccio molto muscoloso, gomito aderente al corpo, metacarpo leggermente inclinato se visto di lato, piedi ovali, compatti e massicci con dita chiuse e arcuate e unghie color grigio cenere. I posteriori sono molto muscolosi e potenti, dritti e paralleli se

DIAMO I NUMERI. Da qualche anno il mioritico è timidamente presente anche nel nostro Paese: nel 2008 sono stati registrati 2 soggetti, 6 nel 2010, 12 nel 2012 e 16 nel 2013. In Francia, Germania e Paesi Bassi non è stato invece registrato nessun esemplare nello scorso anno, uno solo in Spagna, mentre in Gran Bretagna la razza non è riconosciuta.



Questione di fiuto!

JIT TEMPO DI COMUNICARE



Un pasto esclusivo per i nostri amici a 4 zampe, da qui nasce Exclusion Mediterraneo, una linea superpremium che utilizza sola carne disidratata, ottenuta dalla carne fresca attraverso uno specifico processo di cottura che ne elimina circa il 60% di acqua, rimuove i batteri, i virus e i parassiti, garantendo una concentrazione proteica 5 volte superiore alla carne fresca. I migliori ingredienti della tradizione mediterranea, un mix di fibre, frutta e verdura e antiossidanti naturali migliorano la digestione, aiutano a combattere il danno ossidativo cellulare e conservano il prodotto naturalmente. Ad ogni cane la sua crocchetta, ecco perché Exclusion offre una vasta gamma di prodotti che soddisfano i gusti di ogni palato e le esigenze di età e taglie diverse dei nostri amici a 4 zampe.



www.facebook.com/exclusiondorado



www.exclusion.it

Exclusion[®]
Mediterraneo

visti da dietro, con angolazioni solo leggermente aperte, coscia ampia e molto muscolosa, gamba muscolosa e con buona ossatura, garretti forti e ben angolati, non rigirati in dentro né in fuori, metatarso robusto e quasi verticale se visto di lato (la presenza di speroni non dovrebbe essere

IL CLUB. Trattandosi di razza estremamente rara, non esiste in Italia nessuna associazione specializzata per la sua tutela. In Romania c'è il Mioritic Club Romania, www.mioritic-club.ro

penalizzata), piedi leggermente più lunghi degli anteriori. L'andatura è armoniosa, sciolta, ben coordinata, potente e senza sforzo apparente; preferito il trotto. Il galoppo è sostenuto ed equilibrato.

Il pelo è abbondante, di tessitura ruvida, diritto e lungo almeno 10 cm, con sottopelo più denso e morbido di colore più chiaro; sugli arti il pelo è più corto e la coda è ben guarnita di pelo. Può essere pezzato (colore di fondo bianco con macchie ben definite nere o grigie) o monocolore (bianco o

BENE A SAPERSI

- Nel Paese natale un grosso interesse per la razza da parte delle autorità rumene è nato in occasione del dono di un cucciolo al figlio dell'allora Presidente Nicolae Ceausescu.
- La parola che accomuna le quattro razze originarie della Romania, Ciobanesc, la dice lunga sul loro impiego a protezione delle greggi: *cioban* significa, infatti, pastore.
- I pastori rumeni sono tutte razze dal riconoscimento ufficiale molto recente: il pastore mioritico e quello dei Carpazi sono stati riconosciuti dalla FCI nel 2005 (classificati tra i cani da pastore), il pastore di Bucovina nel 2009 (classificato tra i cani da difesa e utilità), il ciobanesc corb non è riconosciuto.

zione, anche le più difficili, e perciò robusto e molto resistente alle malattie. Al lavoro si rivela un buon cane da gregge (compito che svolge ancora adesso nel Paese natale), possiede una struttura robusta e una forte ossatura ma, nonostante la mole non indifferente, è estremamente agile e veloce, è molto coraggioso e in grado di lottare contro eventuali predatori come orsi, lupi e linci.



grigio). L'altezza minima nei maschi è 70 cm (ideale 75) e 65 nelle femmine (ideale 70), con peso in proporzione alla taglia.

UN TIPO CALMO ED EQUILIBRATO. Il pastore mioritico è calmo e d'umore costante, selezionato per essere utile in qualsiasi condizione, anche le più difficili, e perciò robusto e molto resistente alle malattie. Al lavoro si rivela un buon cane da gregge (compito che svolge ancora adesso nel Paese natale), possiede una struttura robusta e una forte ossatura ma, nonostante la mole non indifferente, è estremamente agile e veloce, è molto coraggioso e in grado di lottare contro eventuali predatori come orsi, lupi e linci.

Possiede un grande spirito di adattamento ed è un cane molto motivato, ideale per la guardia del territorio e la protezione personale, compiti che svolge istintivamente una volta cresciuto, senza alcun tipo di addestramento specifico.

Pur avendo una forte personalità la sua educazione non è troppo difficile: in famiglia si affeziona a tutti, anche se ci sarà sempre una persona in particolare a cui sarà totalmente devoto. Con i più piccoli va molto d'accordo ed è sempre disponibile al gioco, ma da buon guardiano è estremamente riservato e guardingo con gli estranei.

Avendo un temperamento calmo e ben equilibrato, può vivere anche in città, senza la necessità di disporre di un grande territorio: si attacca molto a quella che considera la "sua" proprietà e non sente il bisogno di allontanarsene.

(I cani fotografati nel servizio sono dell'allevamento Fortis Fortuna Adiuvat di Sansepolcro (AR), www.fortisfortunadiuvat.it) ●

**A SETTEMBRE E OTTOBRE, MENTRE LUI RIPOSA
ENTRATE NEL SITO**

www.recordit.com



**Troverete fantastiche promozioni bimestrali
su cuccette, materassini, brandine e casette !**



**VAI SUL NOSTRO SITO
ACCEDI ALL'AREA CLIENTI
TI AGGIORNEREMO
SULLE VANTAGGIOSISSIME
PROMOZIONI BIMESTRALI**



**CONTINUA
A SEGUIRE LA
CONVENIENZA**



RECORD
Qualità per piccoli animali

Alimentati secondo natura

Per il nostro quattrozampe, un prodotto di qualità che rispetta la sua naturale alimentazione 100% grain free

Continuano le innovative sorprese che *Monge 5 Stelle*, la linea superpremium lanciata da Monge pochi anni fa, riserva in esclusiva al canale specialist e ai migliori petshop italiani ed europei. In occasione della Fiera

Interzoo 2014, Monge ha infatti presentato molte novità, tra queste la nuova linea *Grain Free*, alimento di altissima qualità, senza cereali e al 100% italiano.

RICETTE ESCLUSIVE. I prodotti *Grain Free* sono stati studiati e realizzati dai nutrizionisti Monge prevedendo l'esclusione di cereali, una scelta genuina

fatta con la consapevolezza che, in natura, la dieta dei nostri amici cani è priva di questi elementi. Le ricette hanno un elevato valore proteico e contengono carni e pesce selezionati in modo esclusivo solo per questi prodotti e non utilizzati per altre linee: il tutto, a garanzia di un posizionamento di qualità davvero superpremium.

Grain Free è in grado di soddisfare il fabbisogno nutritivo degli animali che necessitano, anche per intolleranze e/o allergie, di prodotti con l'esclusione completa di qualsiasi tipo di cereali o grano. *Monge Grain Free* rappresenta una nuova tappa nell'evoluzione della gamma Monge Dry, che diventa quindi più completa e in grado di rispondere alle richieste dei proprietari di animali più esigenti.

QUALITÀ MADE IN ITALY. Le ricette, tutte ad altissima digeribilità, sono ricche di elementi preziosi per la salute e il benessere del nostro amico a quattrozampe come:

- ginseng - svolge un'azione anti età sulla struttura corporea dell'animale;
- alghe marine - garantiscono un continuo apporto di calcio e vitamina B12;
- condroitina e glucosamina - garantiscono il benessere prolungato delle articolazioni;
- ananas - con proprietà antinfiammatorie;
- vitamine - con un eccellente rapporto omega 3 e omega 6.

Come tutti i marchi Monge, anche questa linea è garantita cruelty free. I prodotti disponibili nella fase di lancio sono 6, ovvero:

- con *Acciughe, Patate e Piselli*, per tutte le taglie, nelle confezioni da 2,5 e 12 kg;
 - con *Acciughe, Patate e Piselli*, riservata ai cani mini/toy, nella confezione da 2,5 kg;
 - con *Anatra e Patate*, per tutte le taglie, nelle confezioni da 2,5 e 12,5 kg;
 - con *Anatra e Patate*, per cani puppy/junior, nella confezione 2,5 kg.
- La ricetta *Acciughe, Patate e Piselli* è una grande novità per il mercato italiano e assicura un'appetibilità straordinaria unita a un'altissima digeribilità grazie alle materie prime utilizzate. Infine, è bene ricordare che *Monge Grain Free* è un prodotto al 100% italiano.

UNA CAMPAGNA MONDIALE CHE CONTINUA. Dopo il lancio del prodotto su grande scala attraverso un'imponente campagna pubblicitaria in occasione del Mondiali di calcio in Brasile, evento record di ascolti tv, Monge continua la massiccia operazione promozionale con una comunicazione specifica incentrata proprio su *Monge Grain Free*. Il prodotto è presente nelle pagine delle riviste più diffuse destinate sia al grande pubblico, sia al canale specializzato, in una campagna pubblicitaria che proseguirà fino alla fine dell'anno. (S.C.) ●

MONGE

MONGE & C. SPA
tel. 0172747111, fax 0172747198
www.monge.it, info@monge.it

 www.facebook.com/mongepetfood



DOGS

Natural diets

A quality product that respects the natural pet nutritional demands and is 100% grain free

Monge 5 Stelle, the super premium range that Monge launched a few years ago, adds new, innovative recipes for the Italian and European pet owners. At Interzoo 2014 Monge presented many new products, like the new, top quality, totally Italian food range *Grain Free*.

EXCLUSIVE RECIPES. The *Grain Free* recipes were developed in Monge labs excluding any grain since in nature dogs would not eat those elements. The formulas have a high protein level and contain selected meats and fish for super premium quality. *Grain Free* meets the demands of those dogs that suffer from grain-related intolerances and/or allergies. The range is an evolution of the *Monge Dry* concept, which is now richer to better suit all dog needs.

ITALIAN QUALITY. The recipes, all highly digestible, are rich in precious elements for a dog's health and wellness: ginseng - it has an anti aging action; sea weeds - they convey calcium and vitamin B12; chondroitin and glucosamine - they protect the joints; pineapple - it controls inflammations; vitamins - they include an excellent level of omega 3 and omega 6. Like all Monge recipes, this range is cruelty free. The formulas available are 6: with *Anchovies, Potatoes and Peas*, for all breed sizes, 2.5 and 12 kg packs; with *Anchovies, Potatoes and Peas*, for mini/toy breeds, 2.5 kg pack; with *Duck and Potatoes*, for all breed sizes, 2.5 and 12 kg packs; and with *Duck and Potatoes*, for puppy/junior dogs, 2.5 kg pack. The recipe *Anchovies, Potatoes and Peas* is absolutely new to the Italian market and is highly palatable as well as digestible. *Monge Grain Free* is 100% Italian.

A WORLD CAMPAIGN THAT GOES ON. After the launch, Monge planned a massive advertising campaign during the World Cup in Brazil, an event that scored record TV audience. The campaign still goes on in the most popular public-oriented and trade-oriented publications and will last till the end of the year.

Scalibor^{Map}



FATTI TROVARE CON UN CLICK! ENTRA NELLA APP SCALIBOR[®]MAP.

Oggi puoi dare più visibilità al tuo negozio con un semplice click. Entra a far parte dell'elenco dei pet-shops sulla **SCALIBOR[®]Map app** che mostra le zone a rischio leishmaniosi in Italia. I proprietari in viaggio con il cane sapranno sempre dove trovarti!

Registrati su <http://petshop.scalibormap.it>
per essere visibile su tutti gli smartphone e tablet.



Apple

Android



È facile

È gratis

È un vantaggio per te

 **MSD**
Animal Health

Quanto ne sai di Leishmaniosi?

Ogni negoziante si può mettere alla prova con questo semplice test che aiuta a capire quali siano le sue conoscenze



MSD ANIMAL HEALTH ITALIA
tel. 02516861, fax 0251686685
www.scalibormap.it, www.scalibor.it
www.msd-animal-health.it
www.facebook.com/ScaliborMap

L'estate sta finendo e il pappatacio resta qua. O meglio: resta finché le temperature sono miti. Se, infatti, il periodo più critico è alle spalle, in realtà la Leishmaniosi può rappresentare per i cani un pericolo serio sino a fine ottobre, soprattutto nelle regioni del Sud. È questo l'alert di MSD Animal Health, la multinazionale farmaceutica che da molti anni è impegnata nella prevenzione della Leishmaniosi con la *Scalibor® Map app*: l'invito è a non abbassare la guardia, ma di assicurarsi che i cani residenti, o di passaggio, in zone a rischio siano protetti con un atiparassitario repellente nei confronti dei pappataci, vettori di Leishmaniosi.

DIECI DOMANDE IMPORTANTI. Ma quanto sono preparati sul tema della Leishmaniosi i titolari di petshop che ogni giorno si confrontano con il cliente consigliandolo nelle sue scelte di acquisto? Per scoprirlo e diventare un punto di riferimento autorevole in fatto di prevenzione, ogni

negoziante si può mettere alla prova con il semplice test che pubblichiamo in queste pagine: un modo veloce e facile per capire quali siano le reali conoscenze sulla malattia, la sua diffusione e le armi per proteggere i nostri amici quattrozampe. Proviamo a farlo? Basta scegliere, tra le risposte indicate, quella che riteniamo giusta. Via!

1. QUAL È IL PARASSITA RESPONSABILE DELLA TRASMISSIONE DELLA LEISHMANIOSI?

- a) Zecca
- b) Pappatacio
- c) Pulce

2. QUALI ZONE SONO LE "ZONE A RISCHIO" LEISHMANIOSI IN ITALIA?

- a) Solo le regioni costiere e insulari
- b) Le regioni del Sud Italia
- c) Non solo coste e Sud, ma anche aree interne del Nord Italia

3. LA LEISHMANIOSI PUÒ COLPIRE ANCHE L'UOMO?

- a) Sì
- b) No

4. I CANI POSSONO TRASMETTERE LA LEISHMANIOSI ALL'UOMO?

- a) Solo se lo mordono
- b) A volte
- c) Mai

5. FINO A CHE ALTITUDINE VIVONO I VETTORI DELLA LEISHMANIOSI?

- a) Solo in pianura
- b) Fino a 800 m
- c) Oltre i 1500 m

6. A CHE ORA PUNGONO I PARASSITI RESPONSABILI DELLA LEISHMANIOSI?

- a) Tutto il giorno
- b) Dal tramonto all'alba
- c) Nelle ore più calde



7. COME SI CURA LA LEISHMANIOSI?

- a) Con antinfiammatori
- b) Non esiste una cura definitiva
- c) Con pomate

8. QUAL È LA MIGLIORE PREVENZIONE?

- a) Un antiparassitario specifico per i pappataci
- b) Uno spray antizanzare
- c) Uno spot-on antipulci

9. IN QUANTI COMUNI ITALIANI È GIÀ ACCERTATA LA LEISHMANIOSI?

- a) Meno di 200
- b) Circa 2.700
- c) Circa 900

10. COME SI FA A SAPERE DOVE C'È LA LEISHMANIOSI?

- a) Consulto il meteo
- b) Chiedo all'Ufficio del Turismo
- c) Scarico la app specifica *Scalibor®Map*



PUNTEGGIO DA CAMPIONI. Adesso controllate quanti punti avete totalizzato utilizzando la tabella qui sotto:

	a	b	c
Domanda 1	2	3	1
Domanda 2	2	1	5
Domanda 3	2	1	
Domanda 4	1	3	4
Domanda 5	3	4	1
Domanda 6	4	5	1
Domanda 7	1	2	1
Domanda 8	3	1	2
Domanda 9	2	6	4
Domanda 10	3	2	5
FAI LA SOMMA »			

**REGISTRATI PER ESSERE PRESENTE
SULLA SCALIBOR®MAP APP**

- 1) andare sul sito <http://petshop.scalibormap.it>
- 2) cliccare su REGISTRATI
- 3) compilare un breve form
- 4) cliccare INVIA
- 5) il gioco è fatto. Sarete presto inserito nella app più amata dai proprietari dei cani.

QUANTI PUNTI HAI TOTALIZZATO?

MENO DI 15 PUNTI: LIVELLO DI CONOSCENZA BASSO. Hai delle nozioni troppo limitate sulla malattia e sulla sua trasmissione. Negli ultimi anni la Leishmaniosi ha colpito zone una volta non endemiche, come le aree interne, collinari e nel Nord Italia. I responsabili della Leishmaniosi sono i cosiddetti pappataci, insetti simili a piccole zanzare che pungono dal tramonto all'alba e sono presenti in oltre 2.700 Comuni italiani. Proteggere i cani che vivono o soggiornano in zone endemiche per tutta la stagione calda è il modo migliore per evitare che la malattia si diffonda. Scaricare la app gratuita *Scalibor®Map*, è un ottimo sistema per essere aggiornati e offrire aiuto ai clienti.

DA 16 A 28 PUNTI: LIVELLO DI CONOSCENZA MEDIO. Conosci l'ABC della Leishmaniosi, ma hai ancora tanto da scoprire. La terapia della Leishmaniosi Canina è difficoltosa. La malattia clinica recidiva frequentemente dopo il trattamento e non esiste alcuna cura che elimini il parassita dall'organismo. Il trattamento è mirato quindi alla risoluzione dei segni clinici. Per questo la prevenzione è importante. Ai proprietari che abitano o soggiornano in aree a rischio, è opportuno consigliare un antiparassitario specifico contro la puntura dei flebotomi.

DA 29 A 38 PUNTI: LIVELLO DI CONOSCENZA ALTO. Ottimo risultato. Sei senz'altro un punto di riferimento autorevole per consigliare i tuoi clienti in fatto di prevenzione della Leishmaniosi. Sei attento e informato. E se vuoi essere sempre aggiornato sulle zone a rischio, è sufficiente scaricare la *Scalibor®Map app* sullo smartphone o sul tablet e avrai in tempo reale la mappatura di tutta l'Italia.

39 PUNTI: SEI UN ASSO! Complimenti! Hai dimostrato di essere preparatissimo e sarai senza dubbio un ottimo consulente per informare i tuoi clienti e per suggerire l'antiparassitario adeguato per prevenire l'insorgenza di questa pericolosa malattia. (A.C.) ●

Difesi al meglio

Dalla ricerca medico universitaria, un aiuto in caso di malattie autoimmuni, Herpesvirus e Leishmaniosi

FORZA10 Immuno Active è la nuova formula proposta da *SANYpet*, azienda ben nota nel mondo veterinario per le sue formule dietetiche nutraceutiche in grado di risolvere un grande numero di processi patologici di origine alimentare. Il prodotto è stato testato nel corso di una ricerca sulla Leishmaniosi, completata in collaborazione con il Dipartimento di Scienze Mediche Traslazionali ed il Dipartimento di Medicina Veterinaria dell'Università di Napoli ed il Dipartimento di Scienze dell'Università di Potenza, e presentata al Congresso Mondiale di Recife, in Brasile, nell'aprile 2013.



SANYPET SPA
tel. 0429785401, fax 0429767006
numero verde veterinario 800-993398
numero verde commerciale 800-189531
www.forza10.com, forza10@forza10.com
www.facebook.com/SanypetForza10

RICERCHE DETERMINANTI.

Lo studio, che ha visto coinvolti due gruppi di cani colpiti da Leishmaniosi, ha dimostrato un incremento, statisticamente significativo, della percentuale e delle funzioni di una popolazione di linfociti T (I T-Regolatori), cruciale per una risposta immunitaria efficace e regolata, che esita in una maggiore

capacità di controllo dell'infezione e dell'andamento di malattia, con un miglioramento ben visibile e stabile dello stato generale dei soggetti sottoposti alla dieta specifica. Inoltre, è attualmente in corso avanzato uno studio multicentrico condotto da diversi medici veterinari, specialisti oftalmologi, che sta evidenziando la capacità di *FORZA10 Immuno Active* di agire con risultati sorprendenti su forme anche gravi di cherato-congiuntivite secca cronica. I dati evidenziati mostrano una chiara riduzione della cheratite (circa 60%) e della congiuntivite (65/67%).

I risultati fin qui ottenuti portano dunque a ritenere *FORZA10 Immu-*

no Active un efficace strumento nel caso di diverse patologie



CATS & DOGS

Ultimate defence

From medical-academic researches comes the useful support against autoimmune diseases, herpesvirus and leishmaniasis

FORZA10 Immuno Active is the new formula by *SANYpet*. The company is well known in the veterinary sector, thanks to the diet nutraceutical formulas that can treat plenty of food-related ailments. The product has been tested during a research on leishmaniasis, completed in collaboration with the Departments of Translational Medicine and Veterinary Medicine (Neaples University) and the Department of Science (Potenza University). The product was presented during Recife's World Congress in April 2013 in Brazil.

CRUCIAL RESEARCHES. The study involved two groups of dogs affected by leishmaniasis: it assessed the significant increase of the function percentage of a specific lymphocytes population (T-regulators), which is crucial for the effective and regulated immune response. The effect is a higher control capacity as far as the infection and disease trend are concerned. The general condition of dogs undergoing the specific diet experienced a visible and stable improvement.

There is an undergoing multicentric studies carried out by different veterinarians, specialized in ophthalmology, that is already underlining the effect of *Forza10 Immuno Active* on chronic keratoconjunctivitis sicca. The results so far show a clear reduction of keratitis (60%) and conjunctivitis (65/67%).

Following these results, the product might be an effective tool against various autoimmune diseases or diseases debilitating for the immune system of dogs and cats (Eosinophilic Granulomatosis, FeLV, FIV, herpesvirus)

THE USEFUL HELP FOR OUR PETS. Cat owners are aware that herpesvirus is one of the most frequent eye ailments that cause conjunctivitis and serious corneal ulcers/erosions. They might lead to the loss of the eye even in newborn kittens. Feeding pregnant cats with *FORZA10 Immuno Active* might be the useful help to strengthen the pet's immune defences as well as the kittens. The product improves the immune system and strongly reduces the risk of relapses.

Forza10 Immuno Active is patented. It helps the organism recover the immune functionality in case of excessive and biologically unexplainable reactions, such as allergic sensitivity to substances found in the environment (dust, mites, parietaria, fleas), and in case of insufficient reactions (leishmaniasis, serious parasitic diseases such as red mange, weakness or chronic weakness).

autoimmuni o particolarmente debilitanti per il sistema immunitario del cane e del gatto (granuloma eosinofilo, FeLV, FIV, Herpesvirus).

UN VALIDO AIUTO PER I NOSTRI AMICI. I proprietari di gatti sanno purtroppo che l'Herpesvirus è uno dei più frequenti problemi oculistici che causa congiuntiviti e ulcere/ero-



sioni corneali gravissime che arrivano alla perdita dell'occhio anche nei gattini appena nati. Alimentare la gatta in gravidanza con *FORZA10 Immuno Active* può essere un valido aiuto per rafforzare le sue difese immunitarie e, conseguentemente, quelle dei suoi gattini sin dalla nascita. Questo migliorando la risposta del sistema immunitario e riducendo drasticamente il rischio delle ricadute.

FORZA10 Immuno Active è una referenza coperta da brevetto e aiuta l'organismo a ritrovare il controllo delle funzioni immunitarie sia nel caso di reazioni esagerate e biologicamente inspiegabili, come sensibilità allergica conclamata a sostanze ambientali e/o alimentari (polvere, acari, parietaria, pulci, fonti alimentari), sia nel caso di reazioni insufficienti (Leishmaniosi, parassitosi gravi come la rogna demodettica, astenia e debolezza cronica, lupus sistemico). (A.B.) ●



SISTEMA IMMUNITARIO ALTERATO?

FORZA10
NUTRACEUTIC™



IMMUNO* active

Un supporto efficiente in caso di:



- Leishmania***
- Malattie autoimmuni
- Malattie metaboliche
(es. Diabete, Cushing)
- Malattie infettive
- Convalescenza



* Patent pending n. PD2014A000002 (IT)

RICARICA LE DIFESE DEL SUO SISTEMA IMMUNITARIO

4+1
GRATIS

Acquista quattro sacchi di FORZA10 Nutraceutic Immuno Active Cane da 10 kg e il quinto lo riceverai in Omaggio!
RICHIEDI LA TESSERA AL TUO NEGOZIANTE DI FIDUCIA. Promozione valida entro il 30/11/2014.

* **Università Federico II di Napoli:** Studio scientifico su 40 cani affetti da **Leishmaniosi**, sottoposti a terapia convenzionale, di cui 20 alimentati con Immuno Active. Risultati: aumento della percentuale di alcune fondamentali popolazioni di linfociti T (CD8+CD3+, Treg, Th1), **maggiore capacità di controllo dell'infezione e miglioramento dello stato clinico** dei soggetti con dieta specifica.



**Chiedi al tuo
Veterinario**

www.forza10.com

Innovazione e glamour

Nel nuovo prestigioso catalogo presentato a Interzoo, le ultime novità di un marchio che unisce alta tecnologia e attenzione al fashion

Oltre 1.000 nuovi articoli esclusivi sono stati presentati a Interzoo da Hunter, che ha arricchito la sua offerta di prodotti per rispondere a tutte le esigenze dei proprietari di cani e gatti. È una tradizione di famiglia da quando, nel 1980, il mastro sellaio Rolf Trautwein ha iniziato a realizzare accessori di qualità per i suoi cani: nel giro di pochi anni l'attività si è ampliata con un catalogo sempre più ricco e prestigioso, ulteriormente accresciuto dalla figlia Nadine che, dal 2000, ha assunto la conduzione

dell'azienda. Oggi Hunter è distribuita in oltre 50 nazioni e garantisce, senza alcun compromesso, accessori per cani e gatti di elevati standard qualitativi, con un'attenzione particolare all'innovazione e alla moda.

ED È SUBITO MUST. Veri must, è questa la prima caratteristica che balza agli occhi anche del nuovo prestigioso *Catalogo Hunter vol. VIII* che presenta oltre 1.000 nuovi prodotti: eleganti e prestigiosi collari e guinzagli in pelle,

moderne pettorine in nylon all'ultima moda, innovativi giochi e cuscini. Tra le novità, la linea *Capri* (foto 1) e la linea *Madeira* (foto 2), che stanno già riscuotendo un buon successo nei petshop, nate dalla combinazione di fine cuoio e colori glamour brillanti, in perfetto equilibrio fra comfort e qualità. Sono piaciuti anche i nuovi colori delle famose corde Hunter, finalmente disponibili nei prodotti al Neon (foto 3): la particolarità delle corde Hunter è il rinforzo all'interno con un'anima di nylon, la stessa utilizzata dagli alpinisti per le scalate, che conferisce un'altissima resistenza.

Sicuramente però, i prodotti che più hanno attirato l'attenzione a Norimberga sono stati l'innovativa pettorina *Neopren Expert* (foto 4), già diventata un "must have" per tutti i padroni di cani esigenti, e la linea

Vario Light Flex. *Neopren Expert*, disponibile in numerose varianti di misure e colori, è ideale per tutte le attività quotidiane e sportive del cane: ogni dettaglio è stato accuratamente pensato, proprio come la scelta dei materiali utilizzati per soddisfare le elevate esigenze di qualità e comfort che contraddistinguono Hunter.

Le leggere bardature *Vario Quick Light Flex* (foto 5) e *Vario Rapid Light Flex* (foto 6) rappresentano un ampliamento innovativo all'assortimento di pettorine: grazie alla leggerezza, al materiale traspirante e alla distribuzione ottimale della pressione, sono particolarmente indicate per cani di ogni età e, in generale, per tutti i soggetti

sensibili o che devono convivere con problemi dermatologici. Il tutto, con un incredibile rapporto qualità/prezzo.

ALTA TECNOLOGIA E DESIGN ALLA MODA. Tra le novità, la linea di cuscini e cuccie (foto 7), realizzate con innovativi processi produttivi e materiali coperti da brevetto Silverplus® e Bionic Finish®, un binomio tecnologico che impedisce la riproduzione dei batteri che causano i cattivi odori e favorisce una facile pulizia: macchie oleose e sporco possono essere eliminati semplicemente con acqua, senza residui o aloni. Contemporaneamente, i giovani designer Hunter abbinano all'innovativa tecnologia di materiali e processi una cura attenta per il design e la moda, come si può vedere nei freschi trasportini della linea *Tragetasche* (foto 8) e nella linea *Kansas* (foto 9).

Infine, nel nuovo catalogo sono anche proposti centinaia di giochi prodotti da Hunter e dai migliori marchi internazionali come *Chomper* (foto 10) e *Kong* (foto 11), che garantiscono al nostro

MennutiGroup

MENNUTIGROUP SRL
tel. 0571581661, fax 0571580016
www.mennutigroup.it, info@mennutigroup.it



2



1



4



3



5

6

7



8



9



amico di divertirsi in modo interattivo e intelligente, in tutta sicurezza. Hunter è distribuita sul mercato italiano da MennutiGroup, che mette a disposizione della clientela i suoi 31 agenti presenti su tutto il territorio nazionale, per far toccare con mano la qualità dei prodotti e scoprire l'incredibile rapporto qualità/prezzo. (E.P.) ●



10



11



CATS & DOGS

Innovation and glamour

The new catalogue presented at Interzoo offers the latest news of a brand combining high-technology with fashion

Over 1,000 new exclusive products have been presented at Interzoo by Hunter. The company broadened its range of products to meet all the needs of cats and dogs. It is a family tradition: back in 1980, harness maker Rolf Trautwein started producing quality accessories for his dogs. In a few years the business broadened, with an increasingly wide catalogue. Since 2000, his daughter Nadine started to run the company. Today Hunter is distributed in over 50 countries. The company guarantees accessories of cats and dogs with elevated quality standard and special attention to innovation and fashion.

HERE COMES THE MUST. Real must-have products: this is the first impression of new *Hunter Catalogue vol. VIII*. It contains over 1,000 new products: elegant and fine leather collars and leashes, modern nylon and trendy harnesses, innovative toys and pillows.

Among the news, there are *Capri* (picture 1) and *Madeira* (picture 2) line, which are already successful in shops. They combine fine leather and shiny glamour colours, balancing comfort and quality.

New colours of famous Hunter ropes are also successful: they are now available in the Neon version (picture 3). Hunter ropes are strengthened inside with nylon, the same used by mountaineers because of their resistance.

The most appreciated products at Nuremberg where innovative *Neopren Expert* harness (picture 4 - it is already a must-have for all dog owners) and *Vario Light Flex* line. *Neopren Expert* harness is available in different sizes and colours, and it is suited for dogs, daily and during sport activities. Details have been carefully developed just like the choice of materials used, to combine quality and comfort.

Vario Quick Light Flex (picture 5) and *Vario Rapid Light Flex* (picture 6) are the innovation as far as harnesses are concerned. Lightness, breathable materials perfect pressure distribution: they are suited for dogs of all ages and in particular for sensitive dogs or dogs with skin ailments. The quality-price ratio is amazing.

HIGH-TECHNOLOGY AND TRENDY DESIGN. Among the new products, there is the line of pillows and baskets (picture 7) developed with innovative processes and Silverplus® and Bionic Finish® patented materials: the material prevents the growth of bacteria causing foul odours and supports easy cleaning. Wash it with water to remove oil and dirt, without rings.

Hunter designers combine the innovative technology of materials and processes with attentive care for design and fashion: *Tragetasche* line pet carriers (picture 8) and *Kansas* line (picture 9) are an example.

New catalogue also includes hundreds of toys by Hunter and by the best international brands, such as *Chomper* (picture 10) and *Kong* (picture 11), which guarantee interactive, clever and safe fun.

Hunter is distributed in Italy by MennutiGroup, which can count on 31 representatives all over Italy to convey the quality of products and to unveil the amazing quality-price ratio.

Nel numero precedente di *Vimax Magazine*, a pagina 54, abbiamo parlato del problema delle pulci. Ormai ci avviamo verso l'autunno, quindi verso un clima più fresco, eppure il problema dei parassiti continua a perseguitarci. A nessuno sarà sfuggito che, negli ultimi anni, si sia assistito a un rialzo delle temperature medie stagionali che comporta anche un persistere della presenza dei parassiti esterni. Quindi non possiamo ancora tirare un sospiro di sollievo: per farlo, sarà necessario attendere l'inverno e le sue basse temperature.

LE ZECHE: PICCOLI CARRI ARMATI AFFAMATI DI SANGUE. Tutti conoscono le zecche, e tutti i proprietari di animali ne hanno vista almeno una nella vita. La zecca, è giusto chiarire il concetto, non è un insetto, ma un grosso acaro. Un altro mito da sfatare riguarda il suo aspetto: siamo abituati a immaginare la zecca durante il pasto di sangue, un piccolo acino che si gonfia man mano che si riempie... in realtà solo la femmina adulta è in grado di "ingozzarsi", aumentando così le sue dimensioni corporee, e questo perché necessita di un surplus di energia e sostanze nutritive indispensabile per la produzione di uova. Al maschio, invece, sono sufficienti poche gocce di sangue: quel tanto che basta per la sopravvivenza.

Il ciclo biologico inizia con la deposizione delle uova che avviene al suolo, successivamente al pasto, con la produzione di svariate centinaia di uova che schiederanno in tempi più o meno lunghi a seconda della stagione e delle condizioni climatiche. Dall'uovo emerge una larva di piccole dimensioni, un paio di mm circa, con 6 zampe e già pronta a nutrirsi alla prima occasione utile.

Piccole insidie d'estate

Seconda tappa del nostro viaggio
in un piccolo mondo,
quello dei fastidiosi ospiti
che arrivano con la stagione calda...

di Cristiano Papeschi e Linda Sartini - seconda parte

Lo stadio di sviluppo successivo avviene grazie alla muta e vede la trasformazione della larva in ninfa, un esserino di dimensioni leggermente maggiori, ma con 8 zampe, che compirà un nuovo pasto prima di mutare ulteriormente e trasformarsi in un adulto pronto a mangiare di nuovo, accoppiarsi e produrre uova per dar vita a una nuova generazione.

UNCINI ALL'ARREMBAGGIO. Il corpo di una zecca è formato da un unico segmento che vede fusi insieme la testa, il torace e l'addome, porzioni che, al contrario, negli insetti sono visibilmente distinguibili: quella che comunemente, ma erroneamente, viene indicata come la testa, altro non è che l'apparato succhiatore, il cui nome tecnico è ipostoma.

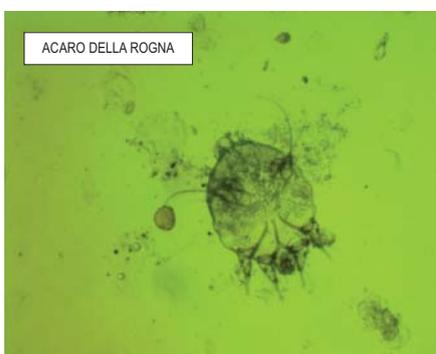
La zecca attende la sua preda a sangue caldo abbarbicata ai fili d'erba e con gli arti anteriori, muniti di efficacissimi uncini, protesi verso l'alto. Al passaggio del malcapitato animale si verifica una sorta di arrembaggio da parte del parassita che, muovendosi sulla superficie della pelliccia e successivamente raggiungendo la cute, inizierà a nutrirsi nel giro di pochi minuti, non appena individuato un sito succulento dove piantare l'ipostoma. In un cane o un gatto non protetti da antiparassitari e attaccati da numerose zecche è facile osservare grappoli di questi parassiti concentrati in un unico punto, tutti vicini vicini: è un fenomeno noto come *co-feeding*, per il quale più zecche utilizzano uno stesso sito di suzione, banchettando quindi alla stessa tavola.



UNA GUERRA CHE SI PUO' VINCERE. L'applicazione corretta e metodica di antiparassitari è l'unica arma veramente efficace nella lotta e prevenzione delle infestazioni da zecca. Se sulla cute del nostro piccolo amico dovessimo riscontrare la presenza di uno o più di questi parassiti, la cosa migliore da fare è farli rimuovere dal veterinario che, grazie alla sua manualità ed esperienza, riuscirà a staccarli evitando di creare danni alla pelle. Infatti, il rischio più grosso, in questi casi, è la permanenza dell'ipostoma, dovuto alla rottura della zecca, con formazione di un piccolo granuloma e una reazione infiammatoria localizzata. Non si tratta di un grosso problema, ma se possiamo evitare un disagio al nostro pet, perché non farlo?

Eventualmente, in commercio esistono delle apposite pinzette che consentono di rimuovere la zecca con un maggiore margine di sicurezza: la tecnica corretta prevede una trazione, da effettuarsi sul corpo dell'acaro, accompagnato da una delicata torsione in modo da evitare che l'ipostoma, dotato di minuscoli uncini, possa rimanere aggrappato ai tessuti della cute. È meglio evitare, se possibile, gli antichi sistemi atti a tentare di soffocare l'acaro con l'utilizzo, per esempio, di olio o alcool.

Esistono molte specie diverse di zecche, ma le più comuni, nel nostro Paese, e da tenere d'occhio per quel che riguarda i nostri piccoli animali da compagnia, sono sicuramente *Ixodes spp.* (*I. ricinus* e *I. scapularis*), anche note come zecche di campagna, e *Rhipicephalus sanguineus*, maggiormente diffusa in ambiente urbano. Meglio comunque non dimenticare che le zecche sono poco specie-specifiche, quindi non fanno grossa differenza tra un cane, un gatto, una pecora o un essere umano: facciamo dunque sempre molta attenzione.



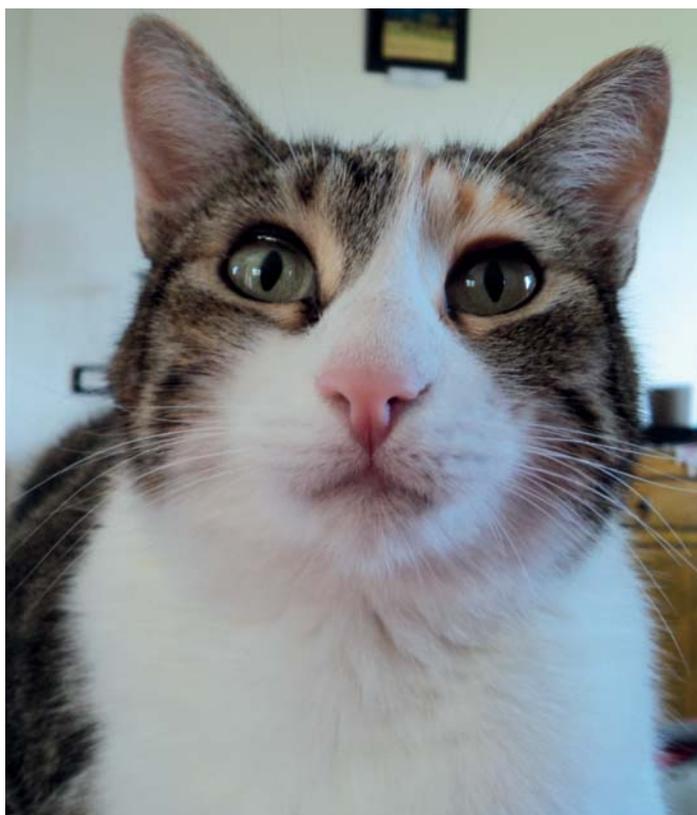
LE MALATTIE CHE TRASMETTONO. Le zecche non sono solo quei piccoli artropodi in grado di succhiare sangue al proprio ospite: molto spesso rappresentano anche un vettore per alcune malattie infettive di interesse sia medico, sia veterinario, quindi sono sorvegliati speciali per i danni e le conseguenze che possono portare tanto agli amici a quattro zampe, quanto agli stessi umani. Durante il pasto di sangue, qualora fosse effettuato su un animale portatore di un particolare patogeno, la zecca assumerebbe, oltre al prezioso e nutriente liquido, anche il patogeno stesso, che potrebbe a sua volta trasmettere a un soggetto sano al momento del pasto successivo.

Ovviamente non tutte le zecche sono portatrici di patogeni, ma molte sì. La maggior parte delle patologie trasmissibili dalle zecche, le cosiddette TBD (*Tick Borne Diseases*), passano dall'acaro al suo ospite dopo alcune ore dall'inizio del pasto di sangue, per cui la rimozione precoce del parassita aiuta a prevenire e a minimizza-

re il rischio: è quindi importante effettuare l'ispezione quotidiana del mantello, soprattutto di rientro da una passeggiata in campagna o nei parchi pubblici, per individuare subito eventuali parassiti. Ma sarebbe ancora meglio, e non ci stanchiamo certo di ripeterlo, applicare gli antiparassitari appositamente formulati, in quanto se la zecca non punge non può certo trasmettere alcun tipo di patogeno. Giusto per dare un nome a queste patologie e ai loro agenti eziologici, ne ricordiamo alcune fra tutte: erlichiosi (da *Ehrlichia canis*), Malattia di Lyme (da *Borrelia burgdorferi*) ed encefalite da zecca (da *Flavivirus*).

GLI ALTRI ACARI. Le zecche non sono gli unici artropodi di interesse veterinario che possono parassitare il cane e il gatto. Esiste tutta una serie di acari, molto più piccoli, che possono comunque minare la salute dei nostri pet. Di *Otodectes cynotis*, acaro che alberga nel condotto uditivo, si è già parlato trattando delle otiti (si veda in proposito *Vimax magazine* di giugno, pag. 42).

Di particolare interesse clinico risultano *Sarcoptes scabiei*, l'acaro della rogna corporea, e *Cheyletiella spp.*, l'acaro della "forfora che cammina". Entrambi sono piccoli artropodi della dimensione di circa $\frac{1}{2}$ mm, ma presentano notevoli differenze di abitudini: *S. scabiei* scava gallerie nello spessore della cute provocando una reazione infiammatoria che comporta all'animale intenso prurito con perdita di pelo, grattamento, sanguinamento e formazione di croste che possono invadere anche tutto il corpo. *Cheyletiella spp.* (*C. yasguri* e *C. blakei*) vive, invece, in mezzo al pelo dell'animale provocando anch'essa un evidente prurito accompagnato da irritazione cutanea e distacco di scaglie epidermiche facilmente osservabili in mezzo al pelo: il movimento dell'acaro tra le scaglie ne provoca lo spostamento e, da qui, il nome di "forfora che cammina". Anche nel caso di queste parassitosi l'applicazione di antiparassitari specifici è fondamentale per la prevenzione e, spesso, anche per la terapia, se ci si trova di fronte a infestazioni massive con danni in corso. ●



Innovazione negli snack

Dal Salone di Norimberga, proposte da gourmet per ricambiare l'affetto dei nostri quattrozampe e premiare i loro successi



VITAKRAFT ITALIA SPA
tel. 075965601, fax 0759656020
numero verde 800-273640
www.vitakraft.it, info@vitakraft.it

Coccolare il nostro amico a quattro zampe con gustosi snack e treats è oggi ancora più gratificante grazie alle quattro nuove e gustose proposte Vitakraft, tra i leader nel segmento snack per i piccoli animali, un mercato in continua crescita come confermato dai dati IRI a valore di piccole catene specializzate e dei petshop italiani.

La multinazionale tedesca ha scelto Norimberga per la presentazione dei nuovi prodotti: l'occasione quella di Interzoo, il più grande Salone del mondo di prodotti per animali da compagnia. Un lancio in grande stile, dunque, per i gustosi *Xtra Stripes*, gli originali *Beef Stick Quadros*, i morbidi

Treaties Bits e i croccanti *Crunchy Cubes*.

UN GUSTO EXTRA. Gli snack *Xtra Stripes* sono delle deliziose strisce a base di carne, extra gustose ed extra appetibili. Da un'indagine su un panel di consumatori Vitakraft, sono risultate apprezzatissime dagli amici quattrozampe con

un'appetibilità di oltre il 95%.

Realizzate con il 50% di carne fresca, si presentano come uno snack gustoso e divertente. La pratica confezione in doypack da 200 g contiene ben 20 strisce ed è disponibile in due appetitose varianti, *al Manzo* o *al Pollo*, per soddisfare tutti i gusti.



COCCOLE AL QUADRATO. In ogni petshop che si rispetti non manca mai *Beef Stick*, l'originale stick di carne inventato da Vitakraft. Dalla qualità degli ingredienti di *Beef Stick*, è nato *Beef Stick Quadros*, lo snack anch'esso a base di carne sotto forma di gustosi quadrotti.

Oltre all'aspetto originale e pratico come fuoripasto per i nostri fedeli amici, i *Beef Stick Quadros* si distinguono perché sono arricchiti con deliziosi ingredienti extra: la ricetta non contiene zucchero, coloranti artificiali ed esaltatori artificiali di sapidità, mentre il contenuto di carne è elevatissimo (oltre il 85%) e sono ben visibili i pezzetti di fegato, le patate e il formaggio.

La confezione, moderna e accattivante, su cui spicca il nuovo logo Vitakraft, è realizzata in doypack sigillato con zip richiudibile per non perdere l'aroma: la soluzione ideale per tutti coloro

che vogliono uno snack fresco sempre a portata di mano durante i viaggi o le passeggiate con il loro cane. Ogni pack contiene 70 g di prodotto e due sono le varianti di gusto: *Formaggio e Fegato & Patate*.

COTTI IN FORNO. I *Treaties Bits* sono una novità pensata per far impazzire di gioia tutti i cani: gustosi bocconcini con un alto contenuto di carne e un goloso ripieno, realizzati con qualità elevatissima e una ricetta senza zucchero. Questi succosi bocconcini sono preparati con i migliori ingredienti e sono prodotti da Vitakraft con un processo di lavorazione speciale: cotti al forno a fuoco lento. Il risultato è un bocconcino morbido e delicato che regala un piacere unico. L'appetibilità è straordinaria, come conferma il 95% degli intervistati del *Vitakraft Consumer*



Panel. Due sono le varianti di gusto: *Paté di Fegato* o *Pollo Bacon Style*. I *Treaties Bits* sono confezionati in doypack da 120 g con zip richiudibile per un gusto sempre fresco. Per i rivenditori del canale specializzato sono disponibili degli accattivanti e pratici display, ideali per stimolare le vendite d'impulso.

BUONI E UTILI. I *Crunchy Cubes* sono degli appetitosi e croccanti snack ai cereali ricchi di carne. L'esclusiva forma, il contenuto di carne e la croccantezza, lo rendono uno degli snack preferiti da fido e dai suoi amici. La formula contiene pirofosfati, che legano il calcio contenuto nella saliva e ritardano la formazione di placca e tartaro: sono quindi snack utili oltre che buoni.

La ricetta è priva di zucchero e di esaltatori artificiali di sapidità: il meglio per una qualità garantita. I nuovi *Crunchy Cubes* confezionati in pratici doypack da 140 g sono disponibili in due varianti: con *Carne di Pollo* facilmente digeribile o con *Olio di Menta piperita* per un alito fresco tutti i giorni.



COME NATURA INSEGNA. Imparare dalla natura è un principio che, unito alla lavorazione accurata delle materie prime, a controlli qualitativi sistematici e a investimenti in ricerca e sviluppo, costituisce un grande valore: la qualità di Vitakraft.

Da 177 anni, infatti, l'azienda nata in Germania da Heinrich Würhmann, segue questa filosofia: un tratto distintivo che ha portato Vitakraft a essere un gruppo internazionale dinamico che opera con successo in Europa, America e Asia.

STILE ITALIANO. In Umbria, a Castiglione del Lago, in un'area di 25.000 mq, ha sede la filiale italiana di Vitakraft: una struttura moderna e all'avanguardia che impiega 50 dipendenti e si avvale di una rete nazionale di 60 agenti e oltre 100 merchandiser. Vitakraft Italia è nata dall'unione tra la multinazionale tedesca Vitakraft e l'italiana Pet Company, già tra i leader nella distribuzione di accessori per piccoli animali, grazie all'esperienza della famiglia Scurpa: stile e qualità made in Italy per soddisfare le esigenze dei migliori petshop del Paese.

Insomma: è davvero giunto il momento di lasciarsi tentare dai nuovi snack Vitakraft e richiedere il catalogo completo per conoscere anche tutti gli altri snack e la linea completa di giochi, accessori, comfort e prodotti per l'igiene e la cura di tutti gli animali da compagnia. (A.B.) ●



DOGS

Innovation in the snack industry

From the Nuremberg trade show, gourmet solutions to spoil and reward our furry pets

Spoiling the dog with tasty snacks and treats is easy with the new solutions from Vitakraft, one of the leading manufacturers in the pet snack industry - a market that is steadily growing in value sales in the Italian specialized retail, as also IRI confirms in its latest surveys. The German multinational chose Nuremberg to present their new products: Interzoo, the world's largest trade show was the scene. A triumphant launch for *Xtra Stripes*, the original *Beef Stick Quadros*, the soft *Treaties Bits* and the *Crunchy Cubes*.

EXTRA TASTE. The *Xtra Stripes* are extra tasty meat stripes. From a survey carried out on a panel of Vitakraft consumers, they turned to be very appreciated by over 95% of the interviewed. Made with 50% fresh meat, they are delicious and enjoyable snacks: the convenient doypack (200g) contains 20 stripes, which are available in two tasty varieties - *Beef* and *Chicken*.

EXTRA CUDDLES. *Beef-Stick* is Vitakraft's original meaty stick. From the quality of the ingredients of *Beef-Stick* derives *Beef-Stick Quadros*, the tasty snack shaped in cubes. Besides the original and convenient shape, *Beef-Stick Quadros* stands out for the extra ingredients: the recipe does not contain sugar, artificial colours and palatants and the meat content is very high (over 85%) with visible liver chunks, potatoes and cheese pieces. The modern and eye-catching doypack with the new Vitakraft logo keeps the food fresh thanks to the zip-lock system: the best solution for the customer that looks for a fresh snack to serve his dog while travelling or simply walking with the pet. Each pack contains 70g of product, available in two varieties: *Cheese* and *Liver & Potatoes*.

BAKED. *Treaties Bits* are the new snacks with high levels of meat and a mouthwatering stuffing - a top quality, sugar free recipe. The tasty chunks contain top quality ingredients and are produced by Vitakraft through a special low temperature baking process. The result are soft and delicate chunks that ensure a unique pleasure. They are very palatable - as 95% of the interviewed in the *Vitakraft Consumer Panel* confirm. Two are the varieties: *Liver Paté* and *Bacon Style Chicken*. *Treaties Bits* are packed in resealable doypacks (120g) that keep the product fresh. Attractive and useful displays are available to enhance product sales.

TASTY AND USEFUL. *Crunchy Cubes* are tasty snacks with cereals and high levels of meat. Dogs love the exclusive shape, the meat and crunchy texture. The formula includes pyrophosphates, which bind calcium of saliva and slow down plaque and tartar buildup: they are therefore useful as well as tasty. The snacks are free from sugar and artificial palatants. They are packed in convenient doypacks (140g) and available in two varieties: *with Chicken*, highly digestible, and *with Peppermint Oil* for fresh breath.

AS NATURE REQUIRES. It is by observing nature as well as processing accurately the raw materials, carrying out steady quality controls and investing in R&D, that Vitakraft can guarantee high quality products. For 177 years, the German company founded by Heinrich Würhmann has been following this philosophy: this is the reason why it is now an international group that successfully distributes in Europe, America and Asia.

ITALIAN STYLE. In Castiglione del Lago (Umbria), Vitakraft's Italian branch stretches over an area of 25,000 square metres: a modern facility that employs 50 people and is based on a network of 60 agents and over 100 merchandisers in Italy. Vitakraft Italia is the result of the merge between the German Vitakraft and the Italian Pet Company, which was already a leader in the distribution of small pet accessories thanks to the experience of the Scurpa family: style and quality made in Italy to meet the demands of the domestic pet owners at best. Besides the new snacks, Vitakraft's range includes also toys, accessories and care products for all kinds of pets.

Da leccarsi i baffi

Mini porzioni, ma grande attenzione al gusto e alla qualità delle materie prime, per 50 g di haute cuisine

Piccoli e deliziosi menu in una pratica confezione multipack per offrire al nostro cliente una maggior varietà di gusto a un prezzo competitivo. Questa è la proposta di *Schesir*[®] che, ormai diversi anni fa, ebbe l'idea di offrire per primo alla propria clientela il formato da 50 g, nell'ottica di preservare il gusto evitando inutili sprechi. Una felice intuizione che è stata recentemente migliorata grazie alla creazione della linea multipack da sei mini porzioni, arricchita da quattro deliziosi sapori che vanno ad aggiungersi alle proposte che *Schesir*[®] offre già in esclusiva al canale specializzato.

**AGRAS
DELIC**

AGRAS DELIC SPA
tel. 010588586, fax 010588914
www.agras-delic.com, www.schesir.it, contact@agras-delic.com
www.facebook.com/pages/Schesir/160632827321970

RISPARMIO, QUALITÀ E GUSTO. *Schesir*[®] propone menu con ingredienti naturali al 100%, della stessa qualità di quelli usati per il consumo umano: privi di coloranti,

appetizzanti o conservanti chimici, i prodotti *Schesir*[®] sono da sempre sinonimi di qualità.

La scelta del multipack da sei mini porzioni è ideale per i gatti che mangiano piccole quantità di cibo a ogni pasto: così la pappa è sempre fresca, e quindi più gradita, e il padrone non deve gettare gli avanzi, evitando così fastidiosi sprechi. La mini porzione risponde anche alle necessità dei gatti in sovrappeso, che devono essere nutriti con quantità inferiori di cibo. Un'ottima scelta è quella di abbinare la mini porzione a un croccantino light come quello che *Schesir*[®] offre nella sua linea di alimenti secchi.

UN MENU GOURMAND. I mici più esigenti potranno deliziare il loro palato con una selezione di ricette gustose e sane. Per rispondere alle esigenze della clientela si sono poi aggiunti quattro gustosi menu:

- *Tonno e filetti di Pollo* in gelatina naturale morbida;
 - *Tonno con Salmone*, ricco in omega 3 per un pelo lucente;
 - *Tonno con Orata* per i gatti più raffinati;
 - *Tonno con Papaya* contiene veri pezzi di frutta oltre a numerose vitamine e minerali che assicurano interessanti caratteristiche antiossidanti e digestive grazie a un particolare enzima.
- I menu in multipack sono disponibili sia nella varietà in gelatina, sia nella presentazione in acqua di cottura. (A.B.) ●



CATS

So delicious

Mini serving, great attention to flavour and quality of ingredients: haute cuisine in 50g pouches

Small and delicious recipes in handy single-serve multipack, to provide cats with broad variety at a competitive price. *Schesir*[®] was the first company to introduce the 50g pouch many years ago, in order to avoid food waste. The idea was recently improved thanks to the six single-serve multipack: four delicious flavours that complete the range *Schesir*[®] offers to the specialized channel.

SAVING, QUALITY AND FLAVOUR. *Schesir*[®] recipes include 100% natural and human-grade ingredients: no flavouring, colouring and preserving chemical agents. *Schesir*[®] always guarantees quality products. The choice of six single-serve multipack is suited for cats eating small portions of food for every meal: the food is always fresh (therefore more appreciated) and there are no leftovers, avoiding unpleasant food waste.

Mini portions are also suited for overweight cats, since they must be fed with smaller quantities of food. It is recommended to combine the mini portions with light kibbles, such as those available in *Schesir*[®] dry food range.

GOURMAND RECIPE. The most demanding cats will be satisfied by a selection of tasty and healthy recipes. In order to meet the needs of customers, there are four more tasty recipes:

- *Tuna and Chicken fillet* in soft natural jelly;
 - *Tuna with Salmon*, rich in omega 3 for a shiny fur;
 - *Tuna for Gilthead Bream* for the most demanding kittens;
 - *Tuna with pawpaw* it contains real fruit pieces, besides several vitamins and minerals that guarantee interesting antioxidant and digestive features thanks to a special enzyme.
- Multipack single-serve portions are available in jelly or in cooking broth.



expoZOO PARIS FRANCE 2015

Un appuntamento di

Business imperdibile

per i professionisti del Settore

animali da compagnia



Rendezvous il **7, 8 e 9 giugno 2015**
a **Parigi**, Porte de Versailles - Padiglione 6



Il **Salone Professionale** per gli **Animali da Compagnia**

www.expozoo.com

PRODA.F.

Syndicat professionnel des métiers et services de l'animal familial

Più curati, più felici

In arrivo i gustosi stick a forma di osso e osso/spazzolino da denti per la protezione del cavo orale

La linea *Specialistick Natursan Huba Buba* di Fortesan si arricchisce di preziosi alleati per l'alimentazione del cane: oltre agli snack sono infatti arrivati i nuovissimi stick dentali, ideali per una completa protezione del cavo orale. Saporiti e gustosi, a forma di osso e osso/spazzolino da denti, gli stick sono proposti in diversi gusti e sono tutti realizzati a base di pollo: la loro funzione è quella di stimolare la masticazione in modo sano e divertente, un'appetitosa ricompensa, insomma, che aiuta il cane a mantenere denti e gengive in ottima salute e rafforza la masticatura.

PREVENZIONE DENTALE. La cura quotidiana dei denti e delle gengive è una garanzia di salute e serenità per il cane. È quindi fondamentale mantenere un buon livello di

igiene orale e controllare periodicamente i denti del nostro quattrozampe, perché la placca e il tartaro derivanti da una cattiva cura della bocca provocano non solo la caduta dei denti, ma anche alitosi e gengiviti. Un'alta percentuale dei cani soffre di problemi dentali già in giovane età: l'attenzione per i loro denti è importante quanto gli altri fattori che determinano una buona salute.

ALLEATI IN GUSTO E SALUTE. Oltre a una sana alimentazione, è consigliato aggiungere alla dieta del cane degli stick dentali come i nuovissimi *Huba Buba*: forma e consistenza permettono una buona pulizia del cavo orale perché consentono ai denti di penetrare più a fondo durante la masticazione e di pulirsi meglio. I nuovi stick *Specialistick Natursan Huba Buba* sono disponibili in diversi gusti e misure per adattarsi alla taglia, al peso e alla dimensione della bocca del cane. Si può scegliere tra:

- *Specialistick Natursan Huba Buba osso spazzolino Green*, medium 51 g e large 92 g;
- *Specialistick Natursan Huba Buba osso spazzolino Chicken*, medium 51 g e large 92 g;
- *Specialistick Natursan Huba Buba osso spazzolino White*, medium 51 g e large 92 g;
- *Specialistick Natursan Huba Buba osso spazzolino Brown*; medium 51 g e large 92 g;
- *Specialistick Natursan Huba Buba osso Green*, small 26 g, medium 105 g e large 175 g;
- *Specialistick Natursan Huba Buba osso White*, small 26 g, medium 105 g e large 175 g;
- *Specialistick Natursan Huba Buba osso Brown*, small 26 g, medium 105 g e large 175 g.

Pratici e tascabili, gli stick *Huba Buba* sono sempre pronti all'uso in qualsiasi momento della giornata.

Fortesan... un amico su cui contare... sempre!
(A.B.) ●

FORTESAN
l'amico degli animali

MONDIAL PET DISTRIBUTION SPA
tel. 0172691520, fax 0172692997
www.mondialpetdistribution.com, www.fortesan.it,
www.fortesanshop.it, info@mondialpetdistribution.com
www.facebook.com/centri.fortesan



DOGS

Better care, more joy

Tasty sticks shaped as bone/toothbrush for oral care

The range *Specialistick Natursan Huba Buba* from Fortesan now includes precious allies for dog nutrition and oral care: the brand new dental sticks are added to the already popular snacks. Tasty and palatable, shaped as bones and bone/toothbrush, the sticks come in different varieties with chicken: they stimulate chewing, reward the dog and keep the teeth and gums healthy at the same time.

ORAL CARE. Daily oral and gum care is essential to keep the dog healthy. Teeth must be checked regularly since plaque and tartar deriving from poor care may cause dental loss as well as bad breath and gum disease. A high rate of dogs suffer from dental problems already when young.

ALLIED IN TASTE AND HEALTH CARE. Besides healthy nutrition, also dental snacks are important in a dog's diet, like the new *Huba Buba*: the shape and texture help keep the oral cavity clean as the teeth penetrate deep while chewing. The *Specialisticks Natursan Huba Buba* come in different tastes and sizes to meet any demand, dog size and mouth shape:

- *Specialistick Natursan Huba Buba bone and toothbrush Green*, medium 51g and large 92g;
 - *Specialistick Natursan Huba Buba bone and toothbrush Chicken*, medium 51g and large 92g;
 - *Specialistick Natursan Huba Buba bone and toothbrush White*, medium 51g and large 92g;
 - *Specialistick Natursan Huba Buba bone and toothbrush Brown*; medium 51g and large 92g;
 - *Specialistick Natursan Huba Buba bone Green*, small 26g, medium 105g and large 175g;
 - *Specialistick Natursan Huba Buba bone White*, small 26g, medium 105g and large 175g;
 - *Specialistick Natursan Huba Buba bone Brown*, small 26g, medium 105g and large 175g.
- The sticks *Huba Buba* are convenient and ready to be served at any time.





 **Global
Pet Expo®**

PER TE

grandi

**OCCASIONI
DI CRESCITA**

LA FIERA SPECIALIZZATA ANNUALE PIÙ GRANDE

4-6 MARZO 2015

ORANGE COUNTY CONVENTION CENTER

ORLANDO, FLORIDA

 **MIGLIAIA DI BUYER QUALIFICATI**
 **GRANDE COPERTURA MEDIATICA**

 **OPPORTUNITÀ DI INCONTRO**
 **PREMI PER I MIGLIORI PRODOTTI NOVITÀ**

Per esporre è necessario essere associati APPA o PIDA

Chiama lo **001-203-532-3610** o visita il sito **globalpetexpo.org**

Mantelli bianchi



Come ottenere i migliori risultati per correggere le imperfezioni e le macchie dovute a pelo secco o all'alta acidità di lacrime, saliva e urine



Italsystem™
Professional Pet Care Products

ITALSYSTEM SAS di Alberto Bianchi & C.
tel. 0541731428, fax 0541731395
www.1alsystems.com, info@1alsystems.com

<https://www.facebook.com/pages/Italsystem-sas-di-Alberto-Bianchi/110220655683802?ref=ts>

Un bel manto bianco? Per mantenerlo è necessario fare il bagno con prodotti specifici che possano rendere candido il colore e ottenere così un bel mantello senza imperfezioni. Questi consigli sono specifici per tutte le razze canine e feline che hanno un pelo completamente bianco o comunque con parti bianche.

Se il mantello presenta un colore spento o tendente al beige, l'operazione è semplice e veloce; nel caso di macchie gialle, rossicce o marroni, l'eliminazione definitiva richiede più di un bagno.

Le cause più diffuse che causano l'alterazione del colore sono due: la presenza di pelo secco e sfibrato oppure l'alta acidità di lacrime, saliva e urine. In entrambi i casi, il pelo bianco subisce un'alterazione del colore sviluppando sfumature che assumono diverse gradazioni, dal giallino, al rossiccio fino a diventare addirittura marroni.

PELO SECCO E SFIBRATO. Nel caso di sfumature dovute al pelo secco, sono principalmente le punte ad assumere il colore giallo, mentre alla radice si presenta candido.

1) Inserire un passaggio con lo shampoo sbiancante agli enzimi *P.W. Lightening Shampoo* (foto 1): operare un primo passaggio con lo shampoo di base che può essere, in base alla razza, *P.F. Whitening Shampoo* oppure *Crisp Coat Shampoo*, e come secondo passaggio usare lo sbiancante *P.W. Lightening Shampoo*, lasciare in posa cinque minuti prima di risciacquare. Applicare il prodotto diluito con acqua per ingiallimenti lievi e puro per macchie più evidenti.



2) Prima di procedere con la fase di condizionamento, usare *Product Stabilizer* ovvero una lozione composta da un mix di agrumi che ha la funzione di aprire le squame del pelo per far penetrare a fondo il balsamo.

3) Per correggere le punte secche, occorre condizionare a fondo il mantello per nutrire e proteggere il pelo, usando *Botanical Conditioner* per mantelli lisci e cadenti oppure *Super Rich Conditioner* per mantelli crespi e che hanno bisogno di volume. Il condizionatore va applicato a ogni bagno e rinnovato più volte tra un bagno e l'altro con un prodotto pronto all'uso, il *Fabulous Grooming Spray*. È sufficiente spruzzarlo sul pelo e spazzolare per dare un velo di nutrimento su tutto il manto, soprattutto sulle parti alterate nel colore.

Per ottenere un ottimo risultato, i condizionatori #1 *All Systems* devono agire liberamente e penetrare a fondo nel mantello, quindi è meglio evitare prodotti a base siliconica che potrebbero schermare ovvero neutralizzare l'effetto nutriente. Nei casi in cui il mantello sia lievemente beige-giallino sulle punte, è possibile usare anche il condizionatore colorato *Color Botanical Conditioner White Gold* (foto 2), un intensificatore di colore che rende candido le parti di pelo bianche. Va applicato diluito in acqua se la colorazione è lie-

vissima, altrimenti si utilizza più concentrato, fino a essere usato puro per macchie più ostinate. Anche la posa del prodotto aumenta in proporzione alla gravità della macchia, fino a raggiungere i 30 minuti. Terminare sempre con il risciacquo finale. Bagno dopo bagno il colore bianco tornerà ad essere più intenso e uniforme.

MACCHIE OSTINATE. Le macchie dovute all'alta acidità di lacrime, saliva e urine sono le più ostinate e i tempi di trattamento sono proporzionati all'intensità. Il consiglio è agire su due fronti: con lo shampoo sbiancante durante il bagno e con il gel sbiancante tutti i giorni. In questo modo, bagno dopo bagno, si schiariscono le macchie, mentre con un'applicazione quotidiana di gel si evita che le acidità delle secrezioni intacchino il pelo e intensifichino ulteriormente la macchia.

Il bagno prevede i seguenti passaggi:

- 1. una prima fase con lo shampoo di base *P.F. Whitening Shampoo* oppure *Crisp Coat Shampoo* in base alla razza o al tipo di pelo;
- 2. applicare poi lo shampoo sbiancante *P.W. Lightening Shampoo* sul pelo bianco, puro sulle macchie e diluito in acqua in caso di ingiallimenti lievi. Tenere in posa cinque minuti ed eseguire il risciacquo;
- 3. condizionare il mantello con il prodotto più appropriato alla razza: *Botanical Conditioner*, *Super Rich Conditioner* oppure *Color Botanical Conditioner White Gold* se si vuole rendere ancora più candide le parti bianche;
- 4. applicare sulla macchia giallo-marrone una dose di gel sbiancante *Super Whitening Gel* una volta al giorno fino a totale eliminazione. Il numero di applicazioni varia in proporzione all'intensità delle macchie. Per applicare il gel sempre sul pelo pulito, ogni tre giorni utilizzare lo shampoo a secco *Self Rinse Shampoo*. *Super Whitening Gel* ha una doppia funzione, grazie a una formulazione enzimatica naturale agisce efficacemente per circa 25 minuti, mentre gli ingredienti come la glicerina creano una patina protettiva e impermeabile che evita al pelo di essere intaccato di nuovo dalle acidità. Usare shampoo sbiancante, condizionatore e gel quotidiano è la combinazione completa che garantisce risultati migliori nel più breve periodo. (A.L.) ●



GROOMING TIPS

White coats

Top results against color imperfections and stains deriving from dry hair or tears, saliva and urine

A nice white coat? To keep it bright, you need to wash it with specific products that eliminate imperfections. The following tips are good for all dog and cat breeds with a totally white coat or with white patches. If the coat is dull or has shades, the operation is simple and quick, but in case of yellowish, reddish or brownish stains, total elimination requires more than one bath. The most common causes of colour alteration are two: dry or worn-out hair or the high acidity of tears, saliva and urine.

DRY AND WORN-OUT HAIR. In case of dry hair, usually the tips turn to yellow whereas the roots are perfectly white.

After having washed the coat once with *P.F. Whitening Shampoo* or *Crisp Coat Shampoo* depending on the pet breed, wash it a second time with *P.W. Lightening Shampoo* (picture 1) and leave acting for 5 minutes then rinse. Dilute the product in case of light yellow shades or use it pure if the colour alteration is more evident; before conditioning, use *Product Stabilizer* - a lotion with citrus that prepares the hair to absorb the conditioner; condition the coat thoroughly to nourish the hair tips and protect them using *Botanical Conditioner* for straight and fluffy coats or *Super Rich Conditioner* for coarse coats or coats that need texture. Apply the conditioner at every bath and use *Fabulous Grooming Spray* in-between baths: spray it on the coat and brush to nourish the hair, especially the parts where the colour is altered. For top results, the #1 All Systems conditioners must act and be absorbed by the hair, hence products with silicone should be avoided as they could block and neutralize the nourishing effect. If the coat is only slightly yellowish on the tips, you could use also *Color Botanical Conditioner White Gold* (picture 2), which makes the white coat brighter. Apply it diluted with water if the colour alteration is very light or concentrated otherwise; use it pure on stubborn stains. Also the time needed for action increases according to the extent of the stains and can be up to 30 minutes. Always rinse at the end. Bath after bath, the white colour will become brighter and more uniform.

STUBBORN STAINS. Stains deriving from high acidity of tears, saliva and urine are the most stubborn and require long treatments. It is suggested to act on two fronts: with a whitening shampoo when bathing the pet and with a whitening gel all days. This way, shampoo after shampoo, the stains will become lighter and the gel will avoid that acid secretions aggress the hair again. The bath should follow four steps:

1. wash the coat once with *P.F. Whitening Shampoo* or *Crisp Coat Shampoo* according to the pet breed or kind of coat;
2. apply *P.W. Lightening Shampoo* on the white hair, pure on the stains and diluted with water in case of yellowish shades. Leave acting for five minutes and rinse;
3. condition the coat with the product that suits the pet coat's needs: *Botanical Conditioner*, *Super Rich Conditioner* or *Color Botanical Conditioner White Gold* if you wish to make the white hair brighter;
4. apply *Super Whitening Gel* on the stubborn stains once a day until complete disappearance. To keep the coat always clean, use the dry *Self Rinse Shampoo* once every three days. *Super Whitening Gel* has a double function: thanks to its natural, enzymatic formula it acts efficiently for about 25 minutes and its ingredients, like glycerine, create a protective, humectant shield that prevents acidity to aggress hair again. Use the whitening shampoo, conditioner and daily gel for top results in a short time.



RAPIDO E SILENZIOSO. Tante qualità e molte garanzie a un prezzo più che interessante: è il *Phon Rapid Speed Dryer* (2640 W), costruito in ghisa e dotato di tre selezioni di calore e di temperatura stabilizzata, con un robusto motore capace di sfidare il tempo senza problemi. È montato su stand con cinque ruote a gomma piena e il comodo bocchettone finale si può girare a 360 gradi indirizzando l'aria dove occorre. La bocca di uscita assicura un volume d'aria notevole, è capace di ridurre i tempi di asciugatura in modo particolarmente silenzioso.

SPEEDY AND SILENT. Many qualities and safety at a very interesting price: *Phon Rapid Speed Dryer* (2640 W) is made of cast iron, it has three temperature levels and a temperature stabilizer; the engine is strong and durable. It comes on a stand with five wheels and the final gauge can rotate by 360 degrees. The air blow is remarkable and reduces drying time being also quite silent.

Alimenti umidi completi

Feline Health Nutrition, la gamma di alimenti umidi completi per ogni fase della vita dei gatti



ROYAL CANIN ITALIA SRL
numero verde 800-801106
www.royalcanin.it, info@royal-canin.it

istintivamente preferito dal gatto, ossia il bilanciamento ottimale dei nutrienti (proteine, grassi, carboidrati), associato all'esperienza unica di Royal Canin, garantisce eccezionali livelli di appetibilità e una preferenza nel lungo termine. Gli alimenti della

Fornire risposte nutrizionali su misura in base all'età e alle esigenze specifiche oltre che in base a stati fisiologici particolari, come la gravidanza e l'allattamento, fa sì che il gatto non senta l'esigenza di modificare la propria alimentazione. Royal Canin ha un approccio unico verso gli alimenti umidi basato su un preciso bilanciamento dei nutrienti. Il Profilo Macro Nutrizionale

linea *Feline Health Nutrition*

sono alimenti completi, in grado di rispondere agli specifici bisogni del gatto: crescita, età adulta, età matura, sterilizzazione, sensibilità digestiva, tendenza a ingrassare, bellezza del pelo.

Un gatto sceglie un alimento in base alla composizione, alla consistenza o anche a entrambe le cose. Non tutti i gatti hanno le stesse preferenze. Infatti, secondo una recente ricerca*, il 67% dei gatti preferisce alimenti umidi in salsa mentre il restante 33% preferisce gli alimenti in gelatina.

CATS

Complete moist food

Feline Health Nutrition is the range of complete moist food for all life stages of cats

Nutritional solutions specifically developed according to age and specific needs, as well as physiological needs such as pregnancy and lactation, avoid cats' need of changing their diet. Royal Canin's approach towards moist food is based on a clear balance of nutritional substances. The Macro Nutritional Profile instinctively chosen by cats includes the perfect balance of nutritional substances (proteins, fats and carbohydrates). If combined with Royal Canin's unique experience, it guarantees exceptional palatability and long-term success. Feline Health Nutrition food offers complete products that meet the specific needs of cats: growth, adult, senior, neutering, digestive sensitivity, weight control, fur beauty.

Cats choose food also according to the formula, to the consistency or both. Not all cats have the same preferences. According to a recent research*, 67% of cats prefer moist food with sauce, while 33% prefer food in jelly.

FOR EVERY NEED. *Feline Health Nutrition* by Royal Canin is the range of complete moist food, which includes: *Babycat Instinctive* (early growing stage for kittens and cats during lactation), *Kitten Instinctive* (for kittens from 4 months to 1 year, and pregnant cats), *Instinctive +7* (for adult cats over 1 year), *Instinctive +12* (to help fight ageing after 12 years).

Moreover, Royal Canin offers products for specific needs as well: *Sterilised* for neutered cats; *Intense Beauty* to preserve the well-being of skin and the beauty of fur; *Ultra Light* for cats that tend to overweight and *Digest Sensitive*, meat slices with sauce for adult cats with digestive sensitivity.

Feline Health Nutrition by Royal Canin moist food is packed in 85g pouches and they are available in sauce or jelly, to meet the needs of all kittens. *Babycat Instinctive* is available in ultra-soft mousse, in 195g cans.

* Royal Canin internal source



PER OGNI ESIGENZA. La *Feline Health Nutrition* di Royal Canin è una gamma di alimenti umidi completi, composta da: *Baby-cat Instinctive* per la prima fase della crescita dei gattini e ideale anche per le gatte in allattamento, *Kitten Instinctive* per i gattini da 4 mesi a 1 anno e particolarmente adatto anche per le gatte in gestazione, *Instinctive* per i gatti adulti a partire da 1 anno, *Instinctive +7* pensato per supportare la vitalità dei gatti maturi dopo i 7 anni, e *Ageing +12* per aiutare a contrastare gli effetti del tempo dai 12 anni.

Inoltre, Royal Canin ha pensato anche ai bisogni specifici: *Sterilised* per i gatti sterilizzati, *Intense Beauty* per contribuire a mantenere il benessere della pelle e la bellezza del pelo, *Ultra Light* per i gatti con tendenza a ingrassare e *Digest Sensitive* fette in salsa per gatti adulti con sensibilità digestiva.

Gli alimenti umidi della gamma *Feline Health Nutrition* di Royal Canin, confezionati in bustine da 85 g, sono disponibili in entrambe le consistenze, salsa e gelatina, per soddisfare le esigenze di tutti i gattini; fatta eccezione per *Babycat Instinctive*, mousse ultra soft in lattine da 195 g. (R.G.) ●

* Fonte interna Royal Canin



La salute vien mangiando

Una sana e corretta alimentazione per animali forti, sani e felici.

Ad assicurarla sono prodotti di qualità e una grande esperienza in campo nutrizionistico

marpet
functional pet food

MARPET SRL
tel. 0456600134, fax 0457000124
www.marpet.it, info@marpet.it

Un'alimentazione sana e di qualità è una delle chiavi del benessere per tutti gli esseri viventi: uomini e animali. Proprio per questo è importante prestare la massima attenzione a cosa mettiamo nella ciotola dei nostri quattrozampe, offrendo loro alimenti in grado di assicurare una nutrizione completa e sana. E questa è la missione aziendale di *Marpet*, brand nato con l'obiettivo di garantire un'alimentazione corretta capace di prevenire e aiutare a risolvere problematiche come intolleranze e allergie. Alle linee di prodotti *Marpet* già conosciute e apprezzate dagli specialisti del settore, si aggiungono ora altre importanti novità.

Spesso i clienti si rivolgono al petshop chiedendo un aiuto per le sempre più frequenti allergie o intolleranze alimentari dei loro animali. Problemi cutanei o gastrointestinali sono i primi segnali di queste patologie: in casi come questi, l'impostazione di una dieta monoproteica e di fonti proteiche a basso rischio allergico è decisamente consigliata. Diverse le possibilità di scelta: vediamo di conoscerle meglio...



HP&P: PER ALLERGIE E INTOLLERANZE. È un alimento completo e bilanciato, indicato per cani di tutte le razze. Contiene:

- CARNE DI CAVALLO, PATATE E PISELLI - fonti di fibre e proteine;
 - CARDO MARIANO - ad azione epatoprotettiva, stabilizza l'epatocita e impedisce la penetrazione di agenti tossici;
 - CARCIOFO - epatoprotettore, diminuisce la produzione di colesterolo e trigliceridi endogeni;
 - ROSMARINO - ha azione disintossicante e drenante nel trattamento delle turbe digestive ed eccellenti proprietà antiossidanti;
 - OMEGA 3 E 6 - contribuiscono al benessere dell'animale con la loro attività antinfiammatoria.
- HP&P* è disponibile nelle confezioni da 1,5 e da 12 kg. Un valido aiuto non solo nei casi di intolleranze alimentari ma anche per l'alimentazione quotidiana del quattrozampe.

DOGS

Health comes with eating

Healthy and correct diet for strong, healthy and happy pets. It is guaranteed by quality products and by a broad experience in nutrition

Healthy and quality nutrition is one of the keys for well-being for all living beings, both humans and pets. That is why it is important to pay attention to what pets eat and to provide them with food capable to guarantee the complete and healthy nutrition. This is *Marpet's* mission: the company aims at guaranteeing the healthy nutrition, capable to prevent and help solve certain problems such as intolerances and allergies. Besides the well-known lines, appreciated by pet business people, *Marpet* offers interesting news.

Customers often ask retailers for information on allergies and food intolerances. Skin or gastrointestinal ailments are the first symptoms of such diseases. In these cases, choosing a single-protein diet with proteins featuring a low allergic risk is strongly recommended. There is plenty of choice.

HP&P: FOR ALLERGIES AND INTOLERANCE. It is the complete and balanced food for dogs of all breeds. It contains:

- HORSE MEAT, POTATOES AND PEAS - sources of fibres and proteins;

- MILK THISTLE - it helps protect the liver, stabilizing hepatocytes and it protects against noxious agents;
- ARTICHOKE - it helps protects the liver; it reduces the production of cholesterol and endogenous triglycerides;
- ROSEMARY - it has a detoxifying and purifying effect in treating digestive ailments, as well as excellent antioxidating properties;
- OMEGA 3 AND 6 - they help improve the pet's well-being, thanks to their anti-inflammatory effect.

HP&P is available in 1.5 and 12kg bags. It is the useful help in case of food intolerance, but also for the daily diet of pets.

SOFT&FIT: FOR DEMANDING DOGS. Soft kibbles: it is the complete half-moist food. It is available in the following versions: *chicken and fish, lamb, turkey and salmon*. *Soft&Fit* is suited for dogs of all breeds, especially for: demanding dogs; dogs with chewing problems; dogs lacking appetite; dogs that rarely drink; dogs in training. Thanks to elevated quantities of meat and fish, and to 18% more moisture rate, *Soft&Fit* has several and important advantages:

- Increased palatability: even demanding dogs or dogs lacking appetite like it;
- Increased softness of the kibbles - it supports chewing in case of oral cavity problems;
- Elevated digestibility - thanks to higher percentage of fresh meat.

Soft&Fit is supplemented with seaweed flour, which is rich in fatty acids, vitamins and amino acids necessary to guarantee well-being. Other important ingredients are MOS and FOS, rich in fermentable fibres: they support the correct development of intestinal flora, improving food absorption and stimulating the immune system. The same effect is supported by yucca schidigera, which is also rich in fermentable fibre: it supports the balance of the bacterial intestinal flora, preserving the correct functionality of immune system.

Thanks to the elevated palatability, *Soft&Fit* can be effectively used as award-snack during dog training. *Soft&Fit* is available in 500g, 1.5 and 5kg bags.

ARTOSALUS JOINT: SUPPORT ARTICULATIONS. It is the complete dry food with fish. The innovatory formula combines specific natural elements: the combination of fatty acids and vegetable extracts of *Artosalus Joint* helps restore articular fluids, guaranteeing painless motility.

Cetyl miristoleate is the most important element of the mix of fatty acids: it helps restore the articular fluids fundamental for the correct flexibility and motility of articulations. The combinations of devil's claw, boswellia, blackcurrant and meadowsweet has a soothing and calming effect.

Thanks to such ingredients, *Artosalus Joint* helps stimulate cell membranes and support the pet's well-being. The product is available in 1.5 and 12kg bags.

Marpet: functional food to guarantee well-being, day by day.



SOFT&FIT: PER I CANI PIÙ ESIGENTI. Morbide crocchette che costituiscono un alimento semiumido completo, disponibile nelle tre varianti *Pollo e Pesce; Agnello; Tacchino e Salmone*. *Soft&Fit* è adatto a cani di tutte le taglie ma, in modo particolare, per quelli più esigenti, per i quattrozampe che manifestano problemi di masticazione e per quelli inappetenti o che solitamente bevono poco; è ottimo anche per gli animali impegnati in attività di addestramento. La presenza di un'elevata percentuale di carne e pesce e la percentuale di umidità del 18% conferiscono a *Soft&Fit*, infatti, numerosi e importanti plus, ovvero:

- maggiore appetibilità - soddisfa i palati più esigenti e i cani con scarso appetito;

- maggiore morbidezza delle crocchette - facilita la masticazione anche nei cani che lamentano problemi al cavo orale;

- elevata digeribilità - grazie al maggiore contenuto di carne fresca.

Soft&Fit è integrato con farina di alghe di mare, ricca in acidi grassi, vitamine e amminoacidi importanti per lo stato di benessere del cane. Altri importanti ingredienti sono i mannano-oligosaccaridi (MOS) e i frutto-oligosaccaridi (FOS): ricchi di fibre fermentescibili, svolgono un'azione prebiotica che favorisce un corretto sviluppo della flora intestinale, migliorando l'assimilazione del cibo e stimolando il sistema immunitario. La stessa funzione viene agevolata anche dalla yucca schidigera, una pianta spontanea desertica anch'essa ricca di fibra fermentescibile, in grado di svolgere un'azione prebiotica che supporta il normale equilibrio della flora intestinale contribuendo alla normale funzione del sistema immunitario.

Grazie alla sua elevata appetibilità, *Soft&Fit* è usato efficacemente anche come snack premio durante l'addestramento del cane. *Soft&Fit* è disponibile nei sacchi da 500 g - 1,5 e 5 kg.

ARTOSALUS JOINT: UN AIUTO ALLE ARTICOLAZIONI. Un alimento secco completo a base di pesce; una formula innovativa nata dalla perfetta combinazione di elementi naturali specifici: in *Artosalus Joint* la combinazione tra gli acidi grassi e gli estratti vegetali aiuta a ripristinare i fluidi articolari offrendo una mobilità senza più dolore.

Il suo complesso di acidi grassi ha nell'acido cetilmiristoleico il suo elemento più importante, perché aiuta a ripristinare i fluidi articolari fondamentali per la corretta flessibilità e mobilità delle articolazioni. La sinergia degli estratti di artiglio del diavolo, boswellia, ribes nero e spirea ulmaria ha un effetto combinato profondamente disinfiammante e lenitivo, che ne completa l'efficacia. Grazie all'unione di questi elementi, *Artosalus Joint* contribuisce a stimolare le membrane cellulari e a supportare il benessere dell'animale. Il prodotto è disponibile nei sacchi da 1,5 e 12 kg.

Marpet: alimenti funzionali per un benessere che cresce giorno dopo giorno. (A.B) ●



Sani tutti i giorni

GREEN MEAT

Cavallo, Patate e Piselli: la dieta monoproteica ideale

L'alimentazione quotidiana per cani con solo carne di cavallo, patate e piselli, fonti innovative di proteine e carboidrati, **riduce il rischio di intolleranze.**

Molti cani soffrono di allergie o intolleranze alimentari che manifestano con problemi cutanei o gastrointestinali: **l'uso di una dieta monoproteica** e di fonti proteiche a basso rischio allergico **favorisce il controllo e la risoluzione di queste problematiche.**

HP&P è un alimento completo e bilanciato indicato per cani di tutte le razze: l'unione tra carne di cavallo, patate e piselli in associazione alle **piante officinali** rendono questo prodotto un **valido aiuto** non solo per le intolleranze alimentari ma anche per una sana alimentazione quotidiana del proprio cane.

HP&P dieta monoproteica mantiene in salute il vostro cane tutti i giorni.



Ti regaliamo il benessere

Fino al 15 novembre, una nuova promozione propone un gradito omaggio per il cliente del petshop

Da oggi, il petshop può regalare un trattamento di bellezza ai suoi clienti. Come? Grazie alla nuova *Promozione Benessere* legata ai bastoncini per cani *Joki Plus*. Se i *Joki Plus* sono gli snack che mantengono in forma il cane, perché non pensare anche al benessere del proprietario? Ecco quindi la promozione: quando il cliente

acquista cinque snack *Joki Plus* nei negozi che partecipano all'iniziativa, riceve in omaggio un trattamento a sua scelta fra una settimana di palestra, o una sessione con un personal trainer, o un taglio di capelli o, ancora, un trattamento di bellezza.

La promozione, iniziata il 15 luglio, proseguirà fino al 15 novembre. I cinque prodotti devono essere venduti in un unico atto d'acquisto e il cliente può scegliere all'interno della vasta gamma di *Joki Plus Cane* e *Joki Plus Special*.

Il regolamento completo dell'iniziativa promozionale è sul sito www.benessere.jokiplus.it.



BAYER ANIMAL HEALTH
numero verde 800-015121
www.petclub.it



GOLOSITÀ A PORTATA DI MANO. Deliziosi bastoncini alla carne (94%), ricchi di vitamine (A, D3, E), minerali e proteine, i *Joki Plus Cane* sono disponibili, in confezioni da 12 g, in 13 golosissimi gusti: *Cervo, Formaggio, Salmone, Tacchino, Agnello, Pollo, Selvaggina, Coniglio, Manzo, Prosciutto, Tonno, Vitello e Sogliola*.

Comodi e pratici, sono facili da somministrare tra un

pasto e l'altro oppure come premio, e il proprietario ha sempre la garanzia che la carne, le vitamine e i sali minerali diventeranno un gustoso spuntino per il suo

amico quattrozampe: un bastoncino per cani di piccola taglia, uno e mezzo per quelli di media taglia e due per cani di grossa taglia.

Per i soggetti con esigenze speciali, il petshop potrà consigliare i *Joki Plus Special*, con ingredienti specifici per un pieno di energia e vitalità, in tre golosi gusti:

- *Sensitive con Agnello e Riso*, con ingredienti apportatori di acidi grassi omega 3;
- *Vitality con Manzo*, con integrazione di L-carnitina;
- *Senior Mobility con Pollo*, con apportatori di condroitina.

(F.C.) ●



DOGS

Wellness for free

New promotion with free gifts for customers of specialized shops, until November 15th

Specialized shops can give a free wellness treatment to their customers, thanks to the new *Promozione Benessere* (wellness promotion) on *Joki Plus* dog sticks. *Joki Plus* snacks preserve dogs healthy: owners must be healthy as well. That is why customers, purchasing five *Joki Plus* snacks in shops that joined the initiative, are given a free gift as follows: a week in the gym, a lesson with a personal trainer, a new haircut or a wellness treatment:

The promotion started on 15th July and lasts until 15th November. The five snacks must be purchased altogether, and customers can choose among the broad *Joki Plus Dog* and *Joki Plus Special* ranges.

The promotion rules are available on www.benessere.jokiplus.it.

DELICACIES AT HAND. *Joki Plus Dog* are delicious meat sticks (94%), rich in vitamins (A, D3, E), minerals and proteins. They are available in 12g pouches and 13 tasty flavours: *Venison, Cheese, Salmon, Turkey, Lamb, Chicken, Game, Rabbit, Beef, Ham, Tuna, Veal and Sole*.

They are handy and easy to feed in-between meals or as award. Owners can make sure that meat, vitamins and mineral salts, become a tasty snack for their dog. A stick is enough for small breeds, one and a half for medium breeds and two sticks for large breeds.

For dogs with special needs, retailers can recommend *Joki Plus Special*, with specific ingredients to guarantee full energy and vitality. Three tasty flavours available:

- *Sensitive with Lamb and Rice*, with ingredients providing omega 3 fatty acids;
- *Vitality with Beef*, supplemented with L-carnitine;
- *Senior Mobility with Chicken*, with chondroitin.

norme sotto la lente



di Manlio Dozzo
avvocato civilista e fiscalista
patrocinante in Cassazione
avv.dozzo@tiscali.it

CORRADO E LA VOLPE TROVATELLA

Il signor Corrado è un appassionato collezionista di quadri, stampe, stampe e fotografie che ritraggono volpi. La sua passione risale ai tempi della scuola media, quando l'insegnante di latino diede alla classe, come compito a casa, la traduzione in italiano della poesia *La volpe e l'uva* di Fedro che, a sua volta, la aveva tratta da un testo del poeta greco Esopo. Il giovane Corrado fu l'unico della classe che, durante la lezione che seguì la correzione del compito, si schierò apertamente dalla parte della volpe, giustificandola e prendendone le difese.

Poiché le sue finanze di studente delle scuole medie non gli permettevano di scialare troppo, per alimentare la sua passione si limitò ad acquistare figurine, pupazzetti e fotografie di volpi. Con il passare degli anni, però, si permise di comperare, anche a caro prezzo, quadri e bronzetti raffiguranti il suo animale preferito.

Il signor Corrado abita in una villetta isolata ai margini di un bosco ed è solito, nei giorni festivi, fare lunghe passeggiate. Durante una di queste non volle credere ai suoi occhi: vicino a un cespuglio era accovacciato un volpacchiotto che, stranamente, vedendolo non fuggì, anzi: si lasciò accarezzare. Senza pensarci due volte Corrado lo prese in braccio, come si fa con un cucciolo di cane, e se lo portò a casa, coronando così il suo sogno di bambino, vale a dire avere una vera volpe tutta sua.

UN SOGNO CHE DURA POCO. Poiché è un amante degli animali, Corrado capì subito che una villetta non è un luogo adatto per una volpe e decise di trasferirla nel suo piccolo giardino, all'interno di un recinto, coprendola di ogni attenzione. Ma una volpe non è un cane: i vicini se ne accorsero rapidamente e informarono la Polizia Locale che, resasi subito conto che il "cane" del Signor Corrado era una volpe, informarono del fatto il Corpo Forestale della Stato che, senza indugio, sequestrò l'animale, affidandolo a una struttura specializzata, e denunciò il suo detentore per violazione dell'art. 727 bis del Codice Penale. Questa norma è stata inserita dall'art. 1, comma I, lett. a), del Decreto legislativo 7 luglio 2011, n. 121 e, al primo comma, prevede che: "Salvo che il fatto non costituisca più grave reato, chiunque, fuori dai casi consentiti, uccide, cattura o detiene esemplari appartenenti ad una specie animale selvatica protetta è punito con l'arresto da uno a sei mesi o con l'am-

menda fino a euro 4.000, salvo i casi in cui l'azione riguardi una quantità trascurabile di tali esemplari e abbia un impatto trascurabile sullo stato di conservazione della specie".

E CONDANNA FU. Tratto a giudizio avanti al Tribunale di Torino, competente per territorio, il Signor Corrado venne condannato e il Giudice così motivò la sua decisione: "Nonostante l'art. 1 decreto legislativo 7 luglio 2011 n. 121, attuativo della direttiva 2008/99/CE, abbia inserito tra le disposizioni codicistiche l'art. 727 bis. cod. pen., volto a punire la condotta di chi, fuori dai casi consentiti, uccide, cattura o detiene esempla-



foto: Melissa Mackey

ri appartenenti ad una specie selvatica protetta, deve ritenersi che tale norma, per via dell'inciso, 'salvo che il fatto costituisca più grave reato', non pregiudichi, per specialità, la possibilità di contestare il c.d. 'furto venatorio' (in quanto la fauna selvatica costituisce patrimonio indisponibile dello Stato ai sensi dell'art. 1 legge n. 157 del 1992) a carico di chi, in mancanza di abilitazione venatoria, s'impossessi di fauna selvatica" (Trib. Torino, sez. III, 24 novembre 2011).

Questa sentenza è una delle prime pronunzie giurisprudenziali che riguardano l'art. 727 bis cod. pen. ed è in linea con quanto in precedenza stabilito dalla Corte di Cassazione, sez. IV penale, in merito al cosiddetto furto venatorio con la sentenza n. 34352 del 24 maggio 2004. È interessante notare che la Suprema Corte, e il legislatore, considerano furto venatorio sia l'uccisione, sia la cattura e anche la semplice detenzione di un animale appartenente a una specie selvatica protetta.

Un mondo d'amore

L'affetto per il nostro micio passa anche attraverso un'alimentazione sana che rispetta il suo stile di vita

Gli italiani amano i loro animali. Noi di *Vimax Magazine*, che da sempre approfondiamo tematiche legate al mondo dei quattro zampe e delle le loro famiglie, lo sappiamo da tempo, e oggi lo conferma anche il *Rapporto Assalco-Zoomark 2014*: lo studio sottolinea infatti come i proprietari prestino sempre maggiore attenzione alla salute del loro pet, garantendo le cure necessarie e non rinunciando a un'alimentazione sana e sicura, fondamentale per il loro benessere.

Sono quindi sempre più richiesti prodotti di qualità superiore e cresce l'attenzione nei confronti degli alimenti preparati con ingredienti naturali. Per questo *Oasy* realizza, in esclusiva per il canale specializzato, una linea completa di alimenti secchi dedicata a tutte le necessità degli amati felini. Un felice modo per dimostrare al nostro micio tutto il nostro affetto e interesse per lui: "Un mondo d'amore" come recita lo slogan *Oasy*.

ISTINTO PREDATORE. Il nostro gatto è un cacciatore elegante e dal palato raffinato. Per venire incontro alle sue esigenze *Oasy* contiene tanta carne, di

cui il 40% fresca come primo ingrediente.

Questo porta a una maggiore appetibilità e al rispetto della sua natura carnivora, che necessita di un'alimentazione ricca di proteine animali. Inoltre, la conservazione dei principi nutritivi della carne fresca è garantita dal Fresh Meat Injection System, un'esclusiva tecnologia che *Oasy* ha scelto per mantenere inalterate tutte le proprietà della carne fresca. Scegliere *Oasy* significa dunque rispettare il suo istinto di predatore e nutrirlo con alimenti di qualità.



RICERCA E INNOVAZIONE. L'esclusiva tecnologia Fresh Meat Injection System offre numerosi benefici, tra cui la possibilità di iniezione diretta della carne fresca nel processo produttivo. Grazie a questa procedura la carne fresca subisce un solo trattamento termico durante il processo di lavorazione, mentre di solito ne subisce almeno due. In questo modo le proteine mantengono un eccellente valore biologico, i grassi contengono meno radicali liberi e viene assicurata una migliore conservazione delle vitamine. Inoltre, grazie a questo innovativo sistema, *Oasy* garantisce elevata appetibilità e digeribilità.

TANTA NATURA. Tutti gli alimenti della gamma contengono ingredienti naturali, non sottoposti a manipolazioni genetiche e di coltura, sono privi di soia e realizzati senza sperimentazioni sugli animali. Uno stile di vita, prima che una scelta produttiva, che risponde in pieno alle richieste della clientela dei petshop.

Come confermato anche dall'ultimo *Rapporto Assalco-Zoomark 2014*, il nostro amico a quattro zampe è considerato un membro della famiglia a tutti gli effetti: il proprietario chiede quindi che l'alimentazione del suo pet sia in linea con l'idea di qualità, naturalità, freschezza e benessere che desidera garantire a tutti coloro che ama. *Oasy* è un'ottima risposta a questa esigenza.



SETTE VITE, SETTE STILI DIVERSI. La nuova linea *Oasy* secco gatto è pensata per l'alimentazione quotidiana ed è formulata con ingredienti accuratamente selezionati, ideali per le diverse esigenze di ogni felino. Così come le famose "sette vite" del gatto, la gamma dispone di sette referenze che variano a seconda dello stile di vita e dell'età dell'animale, e cioè:

- *Kitten* (300 g - 1,5 kg) - ideale per gattini e gatte in gravidanza e allattamento. Contiene acidi grassi omega 6 e 3 che favoriscono la crescita dei gattini;



WONDERFOOD spa
numero verde servizio clienti 800-555040
www.oasy.com





- **Adult Pollo (300 g – 1,5 kg – 7,5 kg)** - per gatti adulti, in grado di favorire difese immunitarie forti. Grazie all'estratto di yucca favorisce il controllo degli odori di feci e urine;
- **Adult Salmone (300 g – 1,5 kg – 7,5 kg)** - per gatti adulti, favorisce una pelle sana e un mantello folto e brillante. Contiene taurina per il buon funzionamento del cuore e per la corretta funzionalità della vista del gatto;
- **Adult Light in fat (300 g – 1,5 kg)** - per gatti in sovrappeso e che svolgono attività fisica ridotta, favorisce il controllo del peso. La L-carnitina ottimizza l'utilizzo delle riserve dei lipidi, per una massa muscolare forte e magra;
- **Adult Hairball (300 g – 1,5 kg)** - per gatti il cui intestino è predisposto alla formazione di boli di pelo. L'estratto di malto e le fibre vegetali favoriscono un efficace effetto trascinamento per aiutare l'eliminazione dei boli di pelo;
- **Adult Sterilized (300 g – 1,5 kg)** - per gatti adulti sterilizzati, favorisce un senso di maggiore sazietà. Un corretto apporto di minerali favorisce la salute delle vie urinarie e aiuta a controllare il pH urinario;
- **Mature & Senior (300 g – 1,5 kg)** - per gatti maturi e anziani, con glucosamina e condroitina per mantenere la funzionalità delle articolazioni e favorire una corretta mobilità.



QUALITÀ E STILE. Oasy conferma la sua predilezione per la qualità anche nello stile con cui si presenta nel petshop. Il pack è altamente distintivo: su ogni pacco, una foto evidenzia il rapporto d'affetto tra gatto e proprietario, mentre il colore del sacco esalta le caratteristiche superpremium e un'immagine a fascia di colore distingue le diverse fasi di vita e le esigenze specifiche per rendere facile al cliente l'individuazione del prodotto giusto.

Ad accompagnare il prodotto Oasy nel petshop vi sono poi molti materiali di comunicazione: locandine, espositori e pendolini... il meglio, insomma, per vestire il punto vendita con un'immagine unica e di forte impatto emozionale. (M.C.) ●



CATS

A world of love

Love for cats also includes a healthy diet that respects the pet's life style

Italians love their pet. *Vimax Magazine*, which deals with pets and their families, knows it very well. *Assalco-Zoomark 2014 Report* also underlines the fact that owners pay increasing attention to the health of their pet: they guarantee the necessary care and they choose a healthy and safe nutrition, fundamental for the pet's well-being. That is why there is an increasing demand for superior-quality food, and special attention is paid to food made with natural ingredients. Oasy has developed the complete line of dry food dedicated to the needs of cats, for specialized shops only. It is the best way to prove our affection and care for cats: "A world of love", as Oasy slogan says.

PREDATORY INSTINCT. Cats are elegant hunters with a fine palate. In order to meet their needs, Oasy products contain plenty of meat: 40% of meat is fresh as first ingredients. Products are extremely appetizing and respect the pet's carnivorous habit, which requires a diet rich in animal proteins.

Moreover, Fresh Meat Injection System preserves the nutritional principles of fresh meat. Oasy chose the technique to preserve the features of fresh meat unaltered. Choose Oasy and respect the cat's predatory instinct with quality food.

RESEARCH AND INNOVATION. Exclusive Fresh Meat Injection System guarantees plenty of beneficial effects, including the direct injection of fresh meat in the production process. Fresh meat undergoes only one heat treatment during processing, while normally the heat treatments are at least two. That is how proteins can preserve an elevated biological value, fats contain less free radicals and vitamins are better preserved. Moreover, the system guarantees elevated palatability and digestibility.

PLENTY OF NATURE. All products from the range contain natural ingredients, without genetic and farming manipulations, without soy and animal tests. It is a lifestyle rather than a productive choice, which fully complies with customers demand.

Assalco-Zoomark 2014 Report confirms that pets are considered real members of the family. That is why owners ask for a quality, natural, fresh and well-being nutrition. Oasy is the best solution for such request.

SEVEN LIVES, SEVEN DIFFERENT STYLES. New Oasy dry cat food is suited for the daily diet of cats. It contains carefully selected ingredients, suited for cats' different needs. Just like cat's seven lives, the range includes seven different products according to the pet's lifestyle and age:

- **Kitten (300 g – 1.5 kg)** – suited for kittens and pregnant cats or during lactation. It contains omega 3 and 6 fatty acids, which support the growth of kittens;
- **Adult Chicken (300 g – 1,5 kg – 7,5 kg)** – for adult cats, it supports strong immune defences. Thanks to yucca extracts, it helps control excrements' foul odour;
- **Adult Salmon (300 g – 1,5 kg – 7,5 kg)** – for adult cats, it supports healthy skin and thick and shiny fur. It contains taurine for the correct operation of heart and sight;
- **Adult Light in fat (300 g – 1,5 kg)** – for overweight cats or cats with reduced physical activity. It supports weight control. L-carnitine optimises the consumption of lipid storage, for a lean and strong muscle mass;
- **Adult Hairball (300 g – 1,5 kg)** – for cats suffering from hairballs. Malt extract and vegetable fibres support hairball removal;
- **Adult Sterilized (300 g – 1,5 kg)** - for adult neutered cats. It provides satiety. The correct quantity of minerals supports the health of the urinary tract and helps control the urinary pH;
- **Mature & Senior (300 g – 1,5 kg)** - for mature and old cats. It contains glucosamine to preserve articular functionality and support the correct motility.

QUALITY AND STYLE. Oasy confirms the choice for quality in the package as well. There is a picture on every package, which underlines the bond between cat and owner. The pouch colour enhances the super-premium features, while another picture divides the different life stages and specific needs, so that customers can easily choose the correct product.

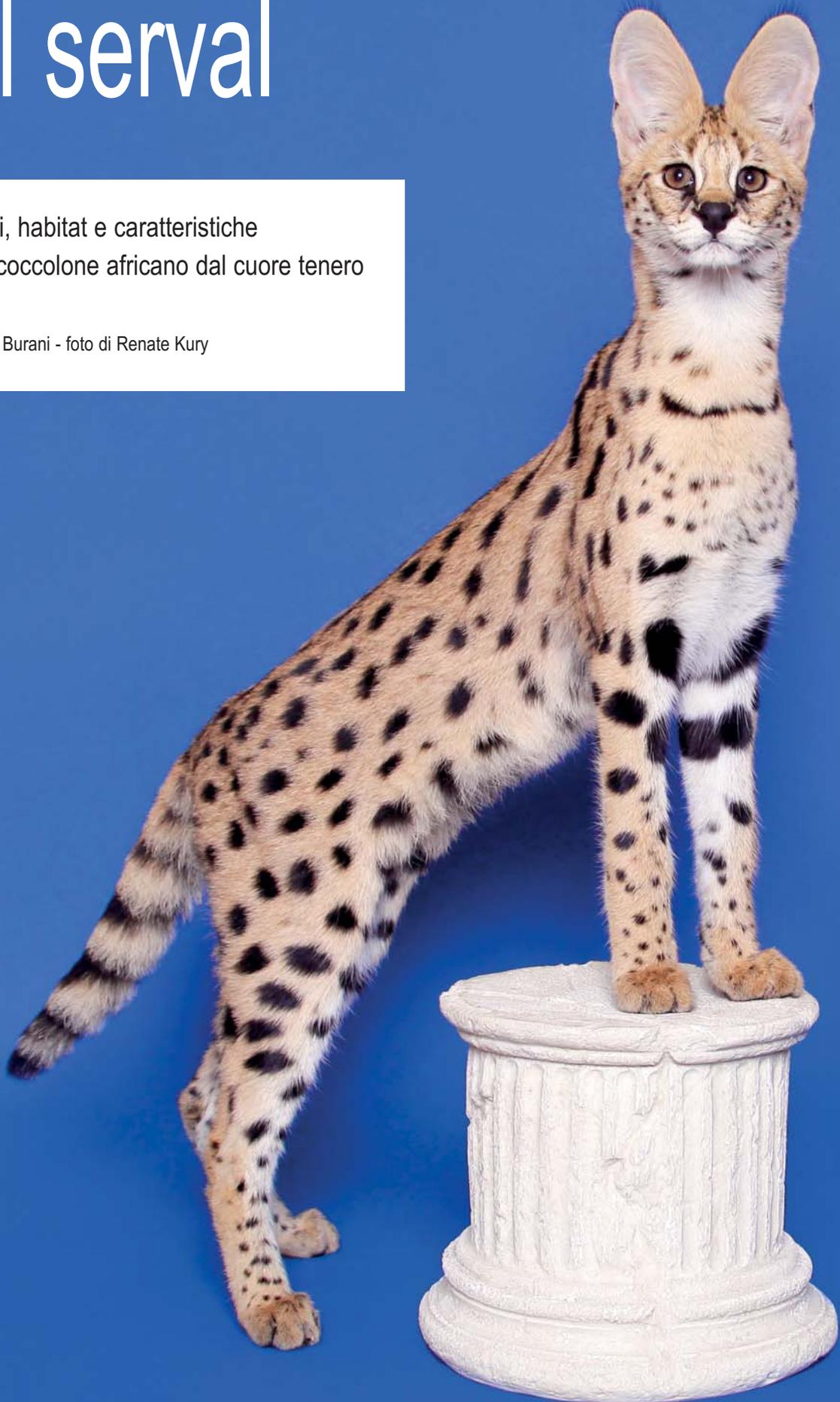
Oasy is supported by plenty of communication material: posters, displays, tag... the best tools to promote a unique image and a strong impact in shops.

High quality products improve the bond between man and pet and make the grooming care easier
ps keep the ears of cats and dogs clean delicately, prevents irritations and infections and reduces odours.

Il serval

Origini, habitat e caratteristiche
di un coccolone africano dal cuore tenero

di Laura Burani - foto di Renate Kury



Pensare all'Africa significa pensare a grandi savane, grandi deserti, grandi foreste, animali favolosi, enormi come l'elefante e piccolissimi come la miriade di specie di insetti. Insomma: Africa significa non smettere mai di stupirsi e di vedere cose nuove. Gli scienziati stessi scoprono, si può dire ogni giorno, specie sconosciute di flora e fauna. Sembra di parlare di un nuovo pianeta e invece siamo nel continente che ha dato la vita all'umanità milioni di anni fa. Qui la natura è ancora l'artefice di un ecosistema chiuso, dove la vegetazione cresce rigogliosa, nutrendo i milioni di erbivori che pascolano nelle sterminate savane; i leoni cercano di sopravvivere cacciandoli e contribuiscono a rendere più forti gli erbivori più grossi mentre i leopardi e i ghepardi cacciano prede più piccole come le antilopi.

C'è un racconto bellissimo che definisce tutta questa attività: "Il leone sa che per sopravvivere dovrà correre più veloce del bufalo o dell'impala, il ghepardo sa che dovrà correre più forte della gazzella, il bufalo, l'impala e la gazzella sanno che per sopravvivere dovranno correre più veloce dei loro cacciatori, perciò, che tu sia leone o gazzella, al mattino inizia a correre". Tutto questo, però, non comprende appieno la natura di un felino chiamato comunemente gatto delle selve o gattopardo africano: il servalo o serval, che chi scrive definisce piccolo in confronto ai leoni e ghepardi, ma che proprio piccolo non è.

ABILE CACCIATORE. Il serval ha un comportamento di caccia particolarissimo: all'imbrunire o a notte fonda, celato tra l'erba alta della savana, si affida alle sue grandi orecchie per "sentire" la preda e alle lunghe zampe che gli permettono di spostarsi velocemente; con un grande balzo cattura piccoli roditori, toporagni, piccole antilopi, grossi insetti come le locuste e persino uccelli in volo.



La sua conformazione fisica, a differenza del ghepardo, gli permette di compiere grandi salti (fino a 3 metri) sopra la vegetazione e di colpire la preda con uno o più colpi delle zampe anteriori che usa proprio come una clava, irrigidendo la parte anteriore. La conformazione particolare delle zampe gli consente anche di utilizzarle come fossero mani e trascinare fuori dalla tana con grande facilità i roditori. A differenza del ghepardo che ha l'avambraccio lungo, adatto alla corsa veloce, il serval ha il metacarpo molto più lungo, il che gli permette sia di spiccare salti molto alti (fino a 3 metri) sia di utilizzare i cuscinetti delle zampe come fossero mani e trascinare fuori dalla tana con grande facilità i roditori. È timoroso e solitario, di solito caccia di notte e raramente si avventura allo scoperto durante il giorno e, se inseguito, si arrampica con estrema facilità sugli alberi.

LIBERO NELLE SAVANE. Ha dimensioni di tutto rispetto, è alto alla spalla tra i 40 cm della femmina e i 60 cm del maschio e il corpo è di lunghezza compresa tra i 70 e gli 80 cm coda esclusa. La coda, importantissimo timone che lo aiuta nei lunghissimi balzi e salti, è di 35-45 cm.

Questo felino vive in libertà in parecchi stati africani e frequenta soprattutto le savane boschive ma non si allontana mai molto dai corsi d'acqua. Tende ad avvicinarsi ai villaggi umani dai quali trae profitto dalle nuove condizioni create dall'irrigazione per l'agricoltura, che fanno sì che possa trovare rane e piccoli roditori in abbondanza.

Allo stato brado la sua vita è poco conosciuta, così come poco si sa delle sue abitudini riproduttive, dall'accoppiamento all'allevamento dei cuccioli, proprio a causa della sua estrema timidezza che lo porta a nascondersi, soprattutto quando è più vulnerabile per la gravidanza e l'allattamento.

L'UOMO NEMICO. Il serval non ha nemici naturali: a volte viene attaccato dal leopardo ma molto raramente e solo per interferenza territoriale. La sua preoccupazione maggiore è l'uomo, che lo caccia per rivenderlo agli zoo o come semplice trofeo. Grazie al suo carattere mite e riservato si è adattato

molto bene alla vita in cattività e in seguito anche alla vita a stretto contatto con gli esseri umani. In cattività si riproduce senza problemi; le sue cucciolate sono, mediamente, di 2-3 soggetti, tenerissimi e bellissimi come d'altronde tutti i cuccioli in generale. Il serval cura moltissimo la prole che, in cattività, non lascia mai.

DOLCE E TIMIDO. Questa meraviglia della natura ha un carattere docile e coccolone, si adatta facilmente alla presenza umana tanto da essere quasi un gattone di casa, anche se le sue dimensioni richiedono ambienti molto spaziosi.

Per questo suo incredibile temperamento, docile e timido, è stato accoppiato in cattività con gatti domestici dando vita a una nuova razza chiamata savannah, già parecchio diffusa specialmente negli Stati Uniti.

Una caratteristica del serval sono le grandi orecchie posizionate molto ravvicinate sulla testa, che gli conferiscono un aspetto particolarmente attento. Il mantello è normalmente fulvo con macchie, tuttavia non è rara la varietà completamente nera o il "servalino", colore di fondo camoscio-cannella con una grande quantità di piccole macchie nere o brune allineate in file longitudinali di forma irregolare. ●



RENATE KURY, FOTOGRAFA E COLLABORATRICE DI VIMAX MAGAZINE PER LE FOTO DI FELINI, CON UNO SPLENDO Serval

Novità a bordo vasca

Presentata a Interzoo una nuova linea di cibo e di prodotti altamente innovativi e naturale

Eheim, l'affermata azienda tedesca produttrice di acquari e prodotti tecnici, amplia la sua presenza sul mercato: a ospitare

la presentazione della sua nuova linea di prodotti alimentari e di trattamenti per la cura dell'acqua e delle piante, è stata la città di Norimberga, l'occasione quella di Interzoo 2014. Un'accoglienza entusiasta

quella registrata per *Professional Food*, *Water Care* e *Plant Care*, prodotti con cui Eheim completa il ciclo per l'acqua sana.

EHEIM

EHEIM GmbH & Co. KG
tel. +49/7153/700201, fax +49/7153/700210
www.eheim.de, imeko@eheim.de



Dopo aver creato il filtro di aspirazione ed essere stata pioniera dell'innovazione acquatica, grazie a decenni di ricerca sui prodotti tecnici per il trattamento dell'acqua, ora l'azienda intraprende il suo piano a lungo termine per diventare un fornitore full-service: una novità importante per i petshop e i negozi specializzati in acquariofilia.

NATURALITÀ E FRESCHEZZA. Ingredienti naturali, meno additivi e qualità superiore: queste le parole chiave che hanno guidato l'ideazione e la produzione della nuova linea Eheim. Il cibo è costituito prevalentemente da ingredienti freschi: aringhe e gamberi pescati e alghe fresche. A garantire la presenza di elementi nutritivi e rigeneranti, di vitamine e oligoelementi è un nuovo processo produttivo estremamente delicato: il risultato è una proporzione ideale di acidi grassi essenziali omega 3 e

FISH

News in the tank

New range of innovatory and natural food and products presented at Interzoo

Eheim is the famous German company producing aquaria and technical products. The company broadens its range: during Nuremberg Interzoo 2014, Eheim presented the new range of food and products for water and plant treatment. *Professional Food*, *Water Care* and *Plant Care* were broadly welcomed: Eheim completes the cycle for healthy water.

The creators of the suction filter and pioneers in aquatic innovation, who focused on technical products for water treatment over the last decades, now also offer food, water and plant care products. It is the beginning of the company's long-term plan to become a full-service provider.

NATURAL AND FRESH. Natural ingredients, few additives and superior quality: these are the keywords for new Eheim line. The food mainly consists of fresh and natural ingredients, such as fished herrings and shrimps as well as fresh kelp. A new gentle production process makes sure that the original nutritive and regenerative substances – especially proteins, fats, vitamins and trace elements remain purely conserved. As a result, the proportions of Omega3 and Omega6 essential fatty acids are ideal and the ratio of protein and fat ensures a healthy metabolism and less pollution through ammonium released from the fish. Most importantly, the food only contains 2 % crude fibre and 8 % crude ash: such low percentages imply better digestibility, less waste and less pollution in the water. This also has been the result of reference analyses at the Research Centre for Nutrition and Food Sciences of the Technical University, Munich

Aquatic lovers will appreciate that food does not cloud the water. If it is not eaten immediately, food will not disintegrate but stays in stable form thanks to the natural binding characteristics of the raw materials.

The range of staple, special and green food products are for both fresh water and marine fish. They are available as flakes, granules, pellets and wafers. Staple food for turtles completes the range.

SAFE AND BIOCOMPATIBLE FORMULAS. The water and plant care products also comply with elevated standards. *Soft Water Care* products by Eheim are developed from natural products and do not contain aggressive chemical substances. They gently interact with the biochemical process to support the balance in the aquarium. The algacide for example is already in compliance with the biocide regulation, which allows approved active ingredients only as of July 2015. The fertilizer does not contain unnecessary additives and, essentially, no phosphates that could alter the biological balance in the aquarium. Eheim does not and never will, include ingredients that sound good but may harm the fish.

NEWS. Regarding new markets, Eheim has recently launched the *Incipria Marine*, a fully equipped marine combination. At Interzoo the company presented the adjustable compact streaming pumps *streamON* and *streamON+*, which are suitable for marine water, as well as the new protein skimmer *SKIMmarine 800*. The skimmer is extremely quietly and is very reliable. New ideas and technical innovations are, and will remain, the key factor at Eheim.



UNA APP PER TUTTO. I clienti Eheim possono contare su un servizio speciale: una app per la cura dell'acqua e una per la cura delle piante. Le applicazioni Eheim non solo forniscono utili consigli relativamente ai prodotti, ma anche informazioni di carattere generale sulle questioni idriche e la cura delle piante.

APPS FOR EVERYTHING. Eheim customers can count on a special service: an app specifically developed for the care of water and an app for plant care. Eheim apps not only provide product-related tips, but also general information on water and plant care issues.



ne stabile grazie alle caratteristiche delle materie prime. La gamma di base, prodotti speciali e alimenti vegetali sono tutti utilizzabili sia per pesci d'acqua dolce, sia per i marini, e sono disponibili in fiocchi, granuli, pellets e wafer. Infine, a completamento della linea, non manca neppure un alimento base per le tartarughe d'acqua.

FORMULE SICURE E BIOCOMPATIBILI. Standard elevati sono stati utilizzati anche per la realizzazione della linea dedicata alla gestione dell'acqua e delle piante: i prodotti per la cura dell'acqua *Soft Water Care* di Eheim sono infatti sviluppati da elementi naturali, non contengono sostanze chimiche aggressive e interagiscono delicatamente con il processo biochimico per sostenere l'equilibrio in acquario. L'alghicida, per esempio, è già in conformità con la normativa sui biocidi che consente solo principi attivi approvati a partire dal luglio 2015. Il concime non contiene additivi inutili e neppure, aspetto fondamentale, fosfati che potrebbero disturbare l'equilibrio biologico nell'acquario. Insomma: per principio Eheim non ha mai incluso, e mai includerà, ingredienti che possono danneggiare i pesci.

NOVITÀ. Per quanto riguarda i nuovi mercati, Eheim ha recentemente lanciato *Incpiria Marine*, l'acquario d'acqua marina completamente attrezzato. Interzoo ha visto anche la presentazione delle nuove pompe regolabili *StreamON* e *StreamON+*, adatte per l'acqua marina, e del nuovo schiumatoio *SKIMmarine 800*, estremamente silenzioso e molto affidabile. Nuove idee e innovazioni tecniche sono, e resteranno, l'elemento chiave che caratterizza Eheim. (A.B.) ●

omega 6, mentre il rapporto equilibrato di proteine e grassi assicura un metabolismo sano e riduce l'inquinamento in vasca da ammonio, che rischierebbe di essere rapidamente trasformato in ammoniaca tossica in caso di elevato valore pH. Una maggiore digeribilità è poi assicurata da bassissime percentuali di fibra grezza (2%) e ceneri grezze (8%), il che garantisce una minor produzione di rifiuti e meno inquinamento in acqua: un risultato, questo, confermato da analisi effettuate dal Centro di Ricerca per la Nutrizione e Scienze degli Alimenti dell'Università di Monaco di Baviera. Caratteristica particolarmente apprezzata dagli acquariofili è poi quella della consistenza: il cibo non si disperde e quello che non viene consumato subito non si disintegra, ma rimane



Nuovo acquario

Made in Germany

EHEIM
proximaplus



EHEIM proxima plus 175/250/325

Combinazione di acquari aperti

- Bordi che coprono la ghiaia con superficie in alluminio vero spazzolato.
- Illuminazione originale powerLED EHEIM (2 x daylight) con aggancio a fune per montaggio a soffitto.
- Acquario aperto "pool" senza clip.
- Sportelli senza maniglie con tecnologia ammortizzata della cerniera dello sportello "push to open".

Nuovo



Dati tecnici

Acquario		proxima plus 175	proxima plus 250	proxima plus 325
Capienza ca.	l	175	250	325
Dimensioni LxPxH	cm	71x51x145	101x51x145	131x51x145
Spessore vetro	mm	8	8/10	12



www.eheim.de

È possibile allevare una testuggine con abitudini palustri nel laghetto da giardino? La risposta a questa domanda è sicuramente sì. Se, poi, poterlo fare per tutto l'anno o soltanto nei mesi caldi dipende dalle specie prescelte e dalle condizioni climatiche locali. Ed è, per giunta, una scelta ottima per il benessere delle testuggini stesse, che potranno usufruire dei benefici effetti dei raggi solari, e per il "portafoglio clienti" del negoziante che vuole puntare sul valore aggiunto della consulenza qualificata.

SPECIE ALLEVABILI E NON. Quali sono le specie che si prestano per l'allevamento in giardino? L'unica autoctona in Italia è la testuggine palustre europea *Emys orbicularis*, un tempo comunissima nel Bel Paese ma oggi in rarefazione e giustamente protetta in base alla Convenzione di Berna e a diverse leggi regionali: una specie minacciata che non può e non deve essere allevata in cattività.

È oggi vietata la commercializzazione e l'allevamento anche di *Trachemys scripta elegans*, specie nord americana che per decenni ha dominato il mercato e che incauti allevatori hanno immesso in diversi ambienti idrici nostrani tanto che oggi la specie viene considerata naturalizzata in Italia: chi ancora ne possiede qualche individuo e lo ha regolarizzato con l'apposita certificazione Cites può comunque allevarla, nel laghetto così come in paludario. La *Emys* va invece assolutamente lasciata nel suo ambiente naturale.



UN IBRIDO DI *TRACHEMYS* CON LE CARATTERISTICHE SIA DELLA *SCRIPTA SCRIPTA* (MEZZALUNA GIALLA) CHE DELLA *SCRIPTA ELEGANS* (MACCHIA ROSSA)

**Una scelta ottimale per il benessere delle nostre amiche
ma anche per il negoziante che punta sul valore aggiunto della consulenza qualificata**

di Marco Raldi

A VOLTE BASTA QUALCHE SASSO BEN POSIZIONATO PER FACILITARE IL PASSAGGIO DALL'ASCIUTTO ALL'ACQUA E VICEVERSA

Il laghetto per le testuggini

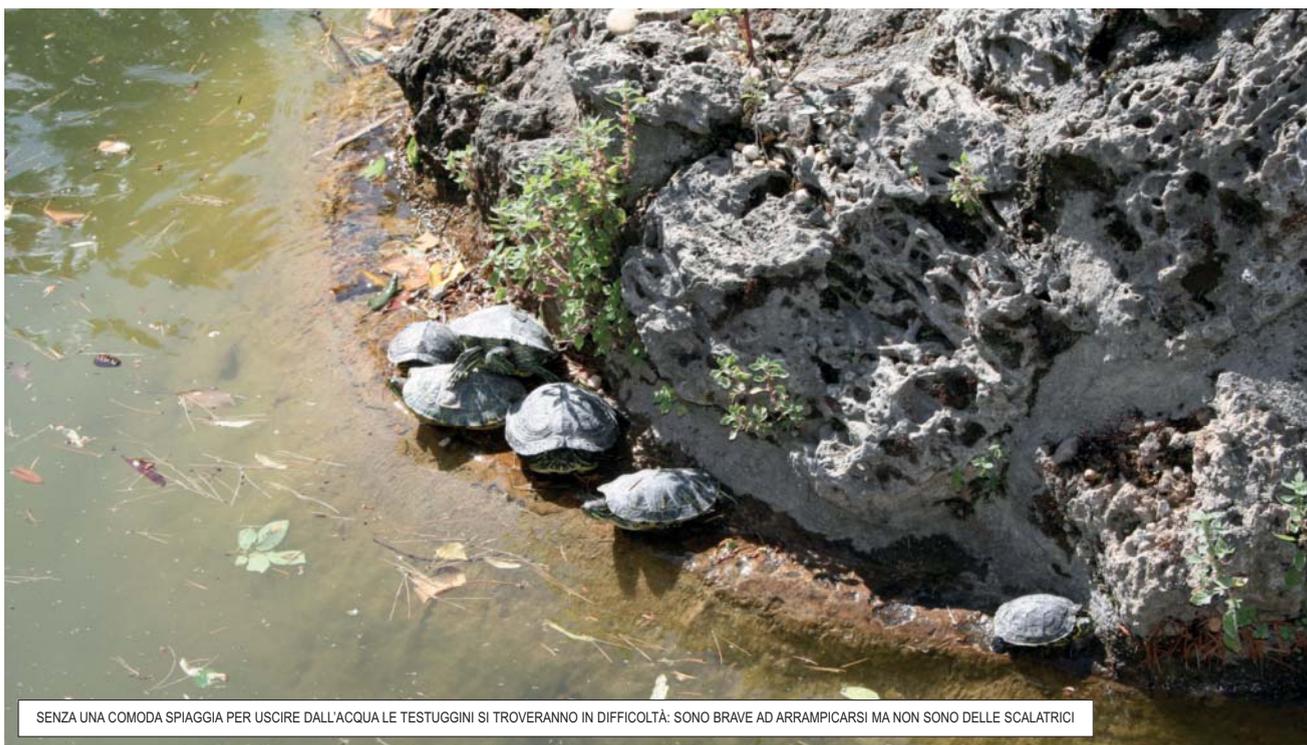


La scelta è tra le testuggini reperibili in commercio: oggi le più diffuse nei nostri negozi sono le altre due sottospecie di *Trachemys*, vale a dire *Trachemys scripta scripta* e *Trachemys scripta troostii*, nonché alcune specie del genere *Chrysemys* e *Gratemys kohnii*. Sono tutte ben adatte a vivere nel laghetto, anche in inverno, nelle zone del nostro Paese a clima non particolarmente rigido.

L'esperienza dell'allevamento all'esterno nei soli mesi più caldi è, invece, teoricamente possibile con quasi tutte le specie normalmente in commercio, salvo le più delicate. Di solito, però, l'esperienza viene riservata alle testuggini che provengono da aree climaticamente non troppo dissimili dalle nostre, che sono poi anche le più comuni e le meno costose.

LO STAGNO IDEALE. Le testuggini palustri possono essere allevate sia in stagni realizzati con un telo in PVC sia in quelli con una scocca preformata. Chi scrive preferisce questi ultimi per la loro maggiore robustezza. Quale che sia la soluzione prescelta, è consigliabile che la profondità maggiore sia, almeno in un punto, pari o superiore agli 80 cm, in particolare se si intende allevare le testuggini all'aperto tutto l'anno.

Occorre, inoltre, che le testuggini possano facilmente uscire ed entrare dall'acqua: non ci saranno problemi utilizzando una delle scocche appositamente studiate per le testuggini, che prevedono scivoli e zone di riva per favorire il passaggio tra l'invaso e l'area asciutta, altrimenti si dovrà provvedere con rocce, legni o sostegni artificiali sistemati a mo' di spiaggia.



SENZA UNA COMODA SPIAGGIA PER USCIRE DALL'ACQUA LE TESTUGGINI SI TROVERANNO IN DIFFICOLTÀ: SONO BRAVE AD ARRAMPICARSI MA NON SONO DELLE SCALATRICI

ACCORGIMENTI ANTI FUGA. Bisogna anche, ed è fondamentale, che sia resa del tutto impossibile la fuga degli animali: testuggini esotiche si troverebbero in serissime difficoltà in un ambiente per loro alieno o, nel caso riuscissero ad adattarsi, rappresenterebbero, al contrario, loro stesse un elemento di disturbo e di pericolo per la fauna autoctona.

Il laghetto deve essere dunque recintato con una rete alta almeno il triplo rispetto alla lunghezza della più grande delle nostre ospiti, che si rivelano spesso ottime arrampicatrici. Alcuni usano una rete in plastica che cede e rende più difficile il tentativo di scavalcarla, altri preferiscono il metallo, altri ancora usano il legno o i mattoni. In tutti i casi la recinzione va prevista per almeno 20-30 cm anche sottoterra, per via delle capacità fossorie di molte testuggini. La scelta migliore è quella di recintare un'area intorno al laghetto e non di affidarsi esclusivamente alla recinzione dell'intero giardino, che potrà essere invece utile come recinto di sicurezza nel caso sia stata superata la prima barriera.

È importante, infine, anche la collocazione del laghetto destinato a ospitare le testuggini palustri, che deve trovarsi in un sito soleggiato ma con qualche zona d'ombra sempre a disposizione, per permettere alle nostre ospiti di scegliere.

ATTREZZATURA TECNICA E ARREDAMENTO. Le testuggini palustri, tra alimentazione e normali esigenze fisiologiche, producono non pochi inquinanti: uno stagno destinato a ospitarle dovrà dunque essere dotato di un buon impianto di filtraggio; in linea di massima è da preferire una depurazione meccanica. Periodiche pulizie generali del filtro e dell'invaso, con sifonature del fondo e cambi parziali d'acqua, aiuteranno decisamente nella gestione.

Sarà importante anche proteggere con mattoni o grossi sassi il cavo di alimentazione elettrica per metterlo al riparo da possibili morsi. Eventuali giochi d'acqua, se non di eccessiva potenza, non infastidiscono le testuggini.

Circa l'arredamento, rocce e sassi non daranno problemi, ma ogni eventuale costruzione dev'essere ben solida a scanso di sempre possibili crolli. Le piante possono invece convivere con le testuggini senza problemi anche se qualche foglia sarà pressoché inevitabilmente... assaggiata. Occorre scegliere specie con un buon apparato radicale, preferibilmente coltivate in vaso, ed è necessario proteggere i vasi con sassi pesanti visto che altrimenti il rischio di danneggiamento involontario è elevato. Particolarmente indicate sono le ninfee, le cui foglie saranno di frequente utilizzate come punti d'appoggio.

Per quanto riguarda la zona asciutta intorno all'invaso, sarà bene, accanto alle piante da fiore, prevedere qualche fitto cespuglio che possa fungere da rifugio e una o più zone con uno strato abbastanza profondo di sabbia, da tenere umida, vicine ai punti di uscita dall'acqua, per le eventuali deposizioni - una speranza tutt'altro che irrealizzabile. ●

Metti un "tigre" nell'acquario



PUNTIUS TETRAZONA

Puntius tetrazona, il barbo di Sumatra, è tra i pesci più popolari sebbene sia adatto solo a una pacifica vasca di comunità

di Alessandro Mancini

CARTA D'IDENTITÀ

Ordine: Cypriniformes

Famiglia: Cyprinidae

Sottofamiglia: Cyprininae

Genere: *Puntius* (Hamilton-Buchanan, 1822)

Nome scientifico: *Puntius tetrazona* (Bleeker, 1855)

Sinonimi in acquariofilia: *Capoeta tetrazona* (Bleeker, 1855);

Barbus tetrazona (Sterba & Tucker, 1962); *Barbus sumatranus*

(Günther, 1868); *Puntius sumatranus* (Weber & de Beaufort, 1916).

Nomi comuni: sumatra barb, tiger barb (EN); Teilgürtelbarbe (D); barbus de Sumatra (F).

Originario dell'omonima isola indonesiana ma anche del Borneo (diviso tra Indonesia e Malesia), il barbo di Sumatra, o barbo tigre, è tra i pesci da acquario più popolari, nonostante sia adatto solo con riserva a una classica e pacifica vasca di comunità.

Importato per la prima volta in Germania nella metà degli anni Trenta, il barbo tigre si fece subito amare dagli acquariofili per la sua bella e inusuale livrea e per l'inospettabile robustezza. In breve tempo si riuscì a riprodurlo con successo e non fu dunque più necessario importarlo direttamente dall'Asia, impresa peraltro proibitiva essendo nel frattempo scoppiata la guerra.

Paradossalmente, quasi nulla si sa riguardo ai suoi biotopi d'origine, semplicemente perché non si andò più a cercarlo in natura. Il fatto che sia allevato in diverse regioni del Sud-

Est asiatico complica, poi, le cose, perché molti individui sono nel frattempo fuggiti dalle vasche all'aperto, acclimatandosi in natura e dando origine a popolazioni non indigene un po' ovunque. Probabilmente, però, la sua distribuzione originaria è limitata alle sole isole di Sumatra e Borneo, dove si trova in acque calme o moderatamente correnti (laghi, fiumi a corso lento, ruscelli di foresta e canali di risaia), caratterizzate da un pH abbastanza acido (intorno a 6) e durezza molto bassa.

Oggi le varietà più pregiate vengono allevate negli USA (Florida) e nell'Europa orientale (Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia,

Ungheria, Russia), oltre all'Estremo Oriente (Singapore, Malaysia, Indonesia, Tailandia, Hong Kong). In questi allevamenti la riproduzione e l'accrescimento vengono praticati in acque con valori meno estremi di quelli naturali (pH intorno a 7, durezza medio-bassa), favorendo così l'acclimatazione dei barbi nei nostri acquari.

TANTE VARIETÀ Sia il nome scientifico (*Puntius tetrazona*) sia la tigre evocata dal suo nome comune, alludono alle quattro strisce nero-bluastre che ne attraversano il corpo grigio-argento o grigio-dorato. Le pinne sono trasparenti (eccetto la dorsale, nera per circa i due terzi, e l'anale, nera solo alla base) ma abbellite da riflessi rossastri particolarmente marcati nei maschi in amore, nei quali anche la punta del muso può assumere una tinta rosso-fuoco.

Questa forma selvatica, ancora molto amata e diffusa tra gli acquariofili, viene chiamata dagli allevatori asiatici *black tiger barb*, per distinguerla dalle altre apparse nel frattempo grazie alla selezione artificiale. La più ricercata è certamente la "verde" o "muschio" (*moss o green tiger barb*), selezionata agli inizi degli anni Settanta a Singapore e importata per la prima volta in Europa nel 1975. I soggetti puri sono di uno splendido verde muschio dai riflessi brillanti e fasce verticali pressoché invisibili mentre le pinne si colorano di rosso nei maschi al pari di quelli della forma considerata selvatica, talvolta anche più intensamente. Meno richieste ma ugualmente di successo, tanto da essere regolarmente presenti nelle vasche dei negozi, sono l'albina (*albino tiger barb*) e la xantica o dorata (*gold tiger barb*): si somigliano molto e sembrano la versione "in pellicola negativa" della forma selvatica, con le fasce nere divenute bianche su sfondo giallo-oro. Altra varietà, meno popolare delle precedenti ma non priva di fascino, è la trasparente o fantasma (*ghost tiger barb*), cosiddetta per l'epitelio traslucido che mostra in semitrasparenza il dettaglio dei vasi sanguigni più superficiali e permette di distinguere la linea della colonna vertebrale e il profilo della cavità addominale: nei soggetti puri gli opercoli sono trasparenti se non atrofici, mostrando il rosso delle branchie ai lati della testa. Questa mutazione è associata sia alla forma selvatica (*black ghost tiger barb*), sia a quelle muschio (*moss o green ghost tiger barb*), albina (*albino ghost tiger barb*) e dorata (*gold ghost tiger barb*). Quest'ultima viene purtroppo offerta anche colorata artificialmente, una pratica che nessun negoziante e grossista dovrebbe accettare.

Infine, sono apparse di recente sul mercato asiatico (importate anche da noi, ma ancora molto costose) alcune vistosissime varietà neon, dai colori particolarmente accesi e brillanti, ancorché piuttosto improbabili, cui non sono estranei probabilmente ormoni coloranti somministrati attraverso l'acqua o il mangime.

BANALITÀ DEL WEB Su internet si trova, derivata dal solito sistema del copia-incolla che replica all'infinito qualsiasi cosa, una corposa documentazione fatta di banalità e luoghi comuni su questo pesce, tale da tracciarne un quadro solo apparentemente completo ma in realtà lacunoso e impreciso. Cominciamo con il dire che il Barbo di Sumatra può raggiungere i 6-7 cm di lunghezza ma è difficile trovare individui così grandi in commercio e, del resto, è sempre preferibile l'acquisto di esemplari giovani ma non troppo. La scelta va infatti operata con giudizio.

I pesci più piccoli (a partire da un paio di centimetri scarsi, coda inclusa) hanno di regola meno di due mesi di vita e possono rivelarsi piuttosto delicati di salute: negli allevamenti asiatici vengono infatti ingrassati in bacini all'aperto ricchi di plancton ma anche di organismi patogeni che, complice l'indebolimento del pesce causato dallo stress per il trasporto e l'acclimatazione nelle nostre vasche, possono prendere facilmente il sopravvento. Meglio optare per una taglia media (3-4 cm), che garantisce di solito una maggiore robustezza e una più veloce adattabilità al nuovo acquario. Nelle vasche dei negozi questi pesci, anche se tenuti assieme ad altre specie, tendono sempre a far gruppo: individui appartati, che magari respirino affannosamente, sono quasi sicuramente malati ed è probabile che anche gli altri esemplari, pur se apparentemente in buona salute, manifestino prima o poi gli stessi sintomi. Per i neofiti, è consigliabile orientarsi sulla varietà classica (black) del barbo tigre, essendo le altre, in particolare l'albina e la ghost, un po' più delicate e sensibili.

PESCE MORDACE, UN LUOGO COMUNE? Torniamo al variegato mondo del web, che è purtroppo infarcito di luoghi comuni duri a morire, tra i quali campeggia da sempre quello che vede *P. tetrazona* "mordicchiatore di pinne altrui, in particolare quelle lunghe e vaporose di guppy, combattente, scalare pinne a velo...". In realtà il barbo di Sumatra si potrebbe definire un pesce socievole e gregario per eccellenza: più numeroso è il gruppo in cui viene tenuto, più naturale e pacifico sarà il suo comportamento e, di conseguenza, più facile l'allevamento in comunità. Acquistarne solo una coppia (a prescindere dalla difficoltà di azzeccarla) vuol dire assistere prima o poi alla prevaricazione dell'individuo più grande e robusto sull'altro, che diventerà sempre più piccolo e magro con le pinne sfilacciate dai frequenti morsi del compagno.

Anche solo 3-4 esemplari, però, possono risultare problematici al riguardo. Per "gruppo numeroso" si intende



LA VARIETÀ MUSCHIO È DAVVERO AFFASCINANTE, CON I SUOI RIFLESSI VERDI METALLICI IN PIACEVOLE CONTRASTO CON IL ROSSO DELLE PINNE



NEON TIGER BARB, UNA SPLENDIDA E RECENTISSIMA VARIETÀ D'ALLEVAMENTO SINGAPORIANO

infatti minimo una decina, meglio se almeno una quindicina di individui. Impegnati a coesistere pacificamente fra loro, attuando una serie di comportamenti sociali (tra questi vi è proprio il "mordicchiamento" reciproco: è più facile vedere qualche pinna sfrangiata tra i barbi stessi, piuttosto che tra i pesci con cui convivono) necessari a mantenere al tempo stesso la coesione del gruppo e il rispetto di un ridotto ma ben delimitato territorio individuale, i barbi difficilmente infastidiranno gli altri ospiti dell'acquario. Va da sé che anche le dimensioni della vasca e il suo arredamento sono di fondamentale importanza: per allevare un folto gruppo di barbi tigre è necessario offrire loro uno spazio adeguato per nuotare in branco, libero da legni o altri oggetti d'arredamento troppo invadenti e con vegetazione acquatica (peraltro molto apprezzata da questi pesci) limitata

il più possibile al primo piano e alle pareti laterali e di sfondo, oltretutto galleggiante. Tutto questo si può ottenere solo in vasche di almeno un metro di lunghezza (per il suo modo di nuotare e di spostarsi in gruppo, *P. tetrazona* non è adatto ad acquari di forma cubica, se non davvero imponenti) e 200 l di volume, meglio se ancora più grandi. Sconsigliabili, dunque, i mini-acquari oggi tanto di moda.

Infine, va sottolineata l'importanza della qualità dell'ambiente d'allevamento. Anche se il barbo tigre si può acclimatare senza troppe difficoltà perfino in comune acqua di rubinetto, darà il meglio di sé (in termini non solo di splendore della livrea, ma anche di comportamento vivacemente tollerante e di disponibilità all'accoppiamento) solo in acque neutre o leggermente acide (pH 6-7), con durezza medio bassa (8-12 °dGH) e temperatura fra 22 e 26 °C. L'acqua dovrà essere sempre limpida e ben filtrata, soprattutto ben ossigenata perché questo pesce richiede concentrazioni di O₂ sempre elevate: può avere, perciò, qualche problema nelle vasche di piante con massiccia presenza di anidride carbonica, richiedendo eventualmente un'aerazione supplementare nelle ore notturne.

LA DIETA GIUSTA. Nutrire *Puntius tetrazona* è un problema di quantità e di qualità. Sempre in movimento, questo vivace ciprinide brucia molte energie e richiede un'alimentazione abbondante e variata, con somministrazioni di cibo frequenti (almeno 3-4 volte al giorno, piuttosto che in un'unica soluzione) e in misura tale da essere consumate in poche decine di secondi. Digiuni prolungati, oltre a farlo dimagrire a vista d'occhio, lo innervosiscono e ne aumentano l'aggressività. Accetta senza problemi pressoché tutti i mangimi liofilizzati, secchi in scaglie o in granuli (preferibili i secondi), da integrare almeno un paio di volte a settimana con cibo vivo e/o surgelato (artemie, dafnie, mysis, larve di zanzara nere e bianche, chironomi, tubifex, enchitrei). Una buona dieta, a cui si può senz'altro aggiungere della verdura cotta (spinaci, carote, zucchine), sarà il presupposto essenziale per riprodurlo con successo. Anche se certi allevatori asiatici utilizzano riproduttori di soli 4-5 mesi di età, per l'accoppiamento, è bene aspettare che i pesci (in particolare le femmine) abbiano raggiunto i 10-12 mesi prima di accoppiarli.

RIPRODUZIONE ASSISTITA. Come la maggioranza degli ovipari che non praticano cure parentali, *P. tetrazona* richiede una riproduzione assistita per salvare almeno parte della prole, altrimenti divorata allegramente dai genitori. Una volta individuata una coppia matura, bisogna trasferirla in una vaschetta di una quindicina di litri, con valori chimici identici all'acqua di provenienza, in cui si può inserire un piccolo filtro interno. La temperatura sarà gradualmente innalzata di un paio di gradi circa nel giro di 36-48 ore. Meglio rinunciare al substrato di sabbia o ghiaia, disponendo piuttosto sul fondo delle biglie di vetro o, in alternativa, una griglia di plastica a maglie strette, che fungeranno da copertura "salva-uova". È necessaria anche la presenza di un cespuglio di piante a foglie fini come *Vesicularia*, *Fontinalis*, *Ceratophyllum* e *Myriophyllum*, oppure di fibra sintetica grossolana (mop), dove avverranno di preferenza gli accoppiamenti, con le uova deposte a piccoli gruppi e man mano fecondati dal maschio.

I famelici genitori vanno allontanati immediatamente una volta che la femmina sia ormai "sgonfia" ed entrambi sembrano aver perso interesse l'uno per l'altra. Le minuscole uova (fino a 500-600, diametro circa un millimetro) si schiuderanno in 36-48 ore, durante le quali è consigliabile trattare l'acqua della vaschetta da riproduzione con piccole quantità di blu di metilene o di verde malachite, per prevenire fungosi e parassitosi, favorite dalla decomposizione di qualche uovo non fecondato.

Gli avannotti, una volta riassorbito il sacco vitellino (spesso anche prima), vanno nutriti con rotiferi, piccole dosi di acqua prelevata da una coltura di infusori, mangime in sospensione per larve di ovipari e tuorlo d'uovo sodo finemente sbriciolato, da somministrare più volte con una siringa. Entro una settimana, cominceranno ad accettare naupli di artemia appena schiusi (arricchiti con emulsioni di acidi grassi polinsaturi), quindi copepodi surgelati e mangime secco finissimo. In condizioni ottimali, la crescita è molto rapida: dopo soli 15-20 giorni i piccoli barbi misurano intorno a 1 cm e mostrano già le tipiche fasce verticali nere (o bianche, negli albini e nei dorati) e, a 3-4 mesi, con un po' di esperienza, è già possibile riconoscere i sessi. ●



Vimax Magazine

**THE INTERNATIONAL
TRADE MAGAZINE
FOR THE PET
BUSINESS PEOPLE**

VIMAX SRL, via Rezzonico 23, 22100 Como, Italy
tel. +39 031301059, fax +39 031301418
www.vimaxmagazine.it, info@vimaxmagazine.it

 www.facebook.com/VimaxMagazine



Il più bello... a casa mia

Interessante iniziativa in Abruzzo
con un concorso di successo tra gli appassionati

di Marco Raldi

In tempi di perduranti difficoltà che stanno mettendo a dura prova il mercato acquariofilo, stupisce che ci siano un'associazione con tanta voglia di scommettere su un concorso tra appassionati e una ditta pronta a supportarla. Eppure capita ancora. Ha avuto infatti un pieno e confortante successo il concorso *L'acquario più bello... a casa mia 2013-2014*, concluso con una cerimonia di premiazione nella prestigiosa sede dell'Auditorium del Museo Universitario G. d'Annunzio di Chieti lo scorso 8 giugno. L'evento è stato organizzato dall'Associazione Acquariofili Abruzzesi, la più "antica" tra quelle oggi in attività in Italia (è stata fondata il 13 maggio 1982), con la collaborazione di Aquarialand, che ha messo a disposizione un ricco carnet di premi: da vasche attrezzate e filtri esterni per i migliori classificati sino ai barattoli di mangime per i premi di partecipazione.



GIUDICI A DOMICILIO. Il concorso, giunto ormai alla sua quarta edizione, ha una formula collaudata. Gli acquariofili possono iscriversi con una o due vasche che un'apposita giuria valuta recandosi direttamente a casa degli appassionati. Ognuno dei giurati (per questa edizione erano il Presidente del club Amedeo Pardi, il Vice Presidente Giuseppe Flacco e due acquario-



filo di lungo corso del calibro di Lorenzo Marucci e il "nostro" Luciano Di Tizio) compila sul posto una propria scheda di giudizio: dal confronto tra tutte le valutazioni emerge la classifica finale.

In quest'ultima edizione 2014 erano previste due categorie, acqua dolce e marino, anche se la stragrande maggioranza dei partecipanti si è iscritta con vasche dulcacquicole (circa il 90%), a differenza di quel che era accaduto nelle tre precedenti occasioni, dove gli acquari marini avevano raggiunto percentuali considerevoli, sino a sfiorare il 40%.

③

UNA SERATA INDIMENTICABILE. Nella serata della premiazione il Presidente dell'Associazione Acquariofili Abruzzese Amedeo Pardi, dopo i ringraziamenti di rito, ha sottolineato l'ingrato ruolo della commissione che ha valutato le vasche: "Giudicare il lavoro altrui", ha detto, "non è mai piacevole, e ancora di più quando tanti appassionati hanno realizzato splendidi acquari. Ma andava fatto e l'abbiamo fatto, ci ha però consolato scoprire che i giudizi sono stati quasi sempre concordanti sin nei dettagli".

Prima di proclamare i vincitori sono state proiettate sullo schermo della sala le immagini di tutti gli acquari in concorso, scattate dai giudici durante le visite a domicilio: una ventina di secondi per ogni foto, in modo che i presenti potessero farsi una idea del livello (complessivamente ottimo) dei partecipanti. Quindi sono stati chiamati sul palco i vincitori che, dopo aver ascoltato le motivazioni della giuria, hanno spiegato come e perché hanno allestito la loro vasca in quel particolare modo: ne è scaturita un'interessante conversazione collettiva che ha arricchito tutti i partecipanti. Significativa anche la prevalenza, tra gli acquari presentati, di allestimenti dedicati in gran parte alle piante, evidentemente di moda in questi ultimi anni.



CON ORGOGLIO SUL PODIO. Per l'acqua dolce il primo premio è stato attribuito a Fabio De Luca (foto 1), per un curato e rilassante allestimento "verde". Secondo classificato Alessandro Di Stefano (foto 2) che ha avuto anche, per la sua seconda vasca in concorso, una menzione speciale per la migliore ricerca e realizzazione di un biotopo di acque scure, realizzato con inventiva e capacità, dedicato all'allevamento di *Boraras brigittae*

④



(il cosiddetto mosquito rasbora). Terzo premio, infine, per Stefano Di Lorito (foto 3). Una seconda menzione speciale, per il miglior sfondo autocostruito, è andata invece ad Antonio Corsini (foto 4) per le sue rocce laviche in polistirolo, di grande effetto estetico e molto apprezzate anche dai suoi ciclidi.

Per il marino, invece, il primo premio è andato a Marco Di Biase (foto 5) grazie a una vasca mediterranea che gestisce da otto

anni con le stesse piante e gli stessi animali, tutti in ottima salute. Di Biase, tra l'altro, aveva già partecipato a una precedente edizione del concorso e i giudici hanno avuto così modo di apprezzare in prima persona la sua diligenza e la sua costanza.

Resoconto della premiazione e una piccola galleria fotografica con una selezione delle vasche partecipanti possono essere visionati nel sito dell'associazione al link www.acquariofiliabruzzesi.it ●

⑤



Una sfida ancora da vincere

Le sclerattinie a grandi polipi (LPS) del genere *Goniopora* (De Blainville, 1830) (una trentina di specie circa, tutte dell'Indo-Pacifico) sono comunissime in ambienti decisamente ai limiti per la sopravvivenza di un corallo, come le aree portuali, la fascia intertidale compresa tra l'alta e la bassa marea, o i bassi fondali sabbiosi prospicienti gli estuari. Tuttavia, in acquario il loro allevamento è spesso problematico, per motivi ancora non del tutto chiariti: può sembrare paradossale, se pensiamo che le goniopore sono state fra le prime sclerattinie in assoluto a essere importate vive dai tropici per il mercato acquaristico, quando il "berlinese" e le vasche di barriera erano ancora lontani dal rivoluzionare la concezione stessa dell'acquariofilia marina e gli acquari venivano arredati principalmente con madrepora... morte.



GONIOPORA STOKESI

COMUNI MA DELICATI. I coralli Poritidi del genere *Goniopora* ci giungono dall'Indo-Pacifico sin dagli albori dell'acquariofilia di barriera, a partire dagli anni '70. Il costo relativamente contenuto, dovuto alla loro abbondanza in natura e alla facilità di raccolta, ne ha purtroppo incrementato oltre misura la diffusione, nonostante si tratti di coralli a lungo considerati scarsamente longevi e molto problematici, in ogni caso riservati ad acquariofili abbastanza esperti.

Le difficoltà sembrano di volta in volta associate a fattori come la qualità dell'acqua, l'illuminazione, il cibo, malattie e parassitosi varie. In particolare, l'accumulo di nitrati e di fosfati, i problemi di mantenimento dei corretti livelli del calcio e dell'alcalinità, la difficoltà di assimilazione di certi nutrienti (come il ferro e il manganese) o la mancanza di un qualche "magico ingrediente" sono spesso citati come principali responsabili della decadenza delle colonie, di solito, però, senza alcun riscontro scientifico.

Le goniopore sono state fra le prime sclerattinie importate vive dai tropici per il mercato acquaristico. Eppure danno ancora problemi

di Alessandro Mancini

UNA LUNGA STORIA. Pur essendo ampiamente diffuse in tutto l'Indo-Pacifico, queste madrepora provengono prevalentemente dall'Indonesia (Bali e Jakarta) e, in misura minore, da Singapore e Malaysia, ovvero dai Paesi che più di altri garantiscono la documentazione Cites necessaria per l'importazione.

Già alla fine degli anni '80, gli acquariofili tedeschi si cimentavano nella sopravvivenza delle goniopore, che però finivano col deperire inesorabilmente, superando solo raramente 1-2 anni di vita in acquario. Allora si credeva che la causa di questa esigua sopravvivenza fosse da ricercare nell'azione corrosiva delle alghe verdi endolitiche *Ostreobium*, favorita da un tasso di nitrati superiore a 2-3 mg/l.

TANTE OPINIONI, NESSUNA CERTEZZA. Oggi sulle goniopore si può leggere, in quel calderone multiforme che è il web, di tutto e il contrario di tutto. Nessuno, però, è ancora in grado di fornire una ricetta sicura, affidabile e soprattutto replicabile per allevare con successo almeno alcune specie, così come nessuno è riuscito a identificare con ragionevole certezza tutte le cause che concorrono alla

morte prematura delle goniopore, visto che la si osserva il più delle volte in acquari ben funzionanti e nei quali molte altre sclerattinie, anche più esigenti, prosperano a meraviglia. Sono incolpati, di volta in volta:

- eccesso di nitrati e fosfati (in realtà non sembra che valori di NO_3 superiori ai fatidici 2-3 mg/l siano dannosi; al contrario, le goniopore sembrano soffrire in ambienti eccessivamente oligotrofi);
- temperatura troppo elevata (idealmente le goniopore dovrebbero essere mantenute al disotto dei 26 °C anche in estate, dunque in vasche con refrigeratore/climatizzatore);
- illuminazione eccessiva o troppo debole;
- flusso idrico esagerato (tollerano in effetti una forte corrente ma crescono indubbiamente meglio se questa è moderata e laminare);
- inedia (secondo alcuni le goniopore si nutrirebbero di organismi planctonici difficilmente somministrabili in acquario), fastidio arrecato dai pesci (soprattutto *Amphiprion*).



LE CUGINE CON PIÙ TENTACOLI. Strettamente affine a *Goniopora*, il genere *Alveopora* de Blainville, 1830, si distingue essenzialmente per il numero doppio dei tentacoli di ciascun polipo (24 anziché 12), mentre dal punto di vista acquaristico si mostra decisamente meno delicato e più longevo. Le colonie tipiche hanno l'aspetto di sfere di 10-15 cm di diametro e, quando i polipi si espandono, possono superare i 20 cm. Dovrebbero essere mantenute non oltre i 26 °C, con illuminazione da moderata a bassa. Tollerano un forte flusso idrico ma si sviluppano al meglio se questo è basso e costante. Non dovrebbero essere collocate sul fondo perché altri organismi del substrato potrebbero in parte seppellirle. È opinione comune che non accettino alcun cibo offerto dall'acquariofilo, ma secondo alcune osservazioni i polipi, almeno in certi casi, catturerebbero comunemente del plancton nelle ore notturne. Esemplari di recente importazione possono soffrire a causa dell'aria che rimane intrappolata nello scheletro e che può facilitare l'insorgere di infezioni.

C'è perfino chi ha ipotizzato che una delle specie più delicate, *G. stokesi*, sopravviva meglio se tenuta in gruppo, con colonie adiacenti l'una all'altra. L'inspiegabile deperimento cui vanno incontro in acquario molte goniopore dopo un periodo più o

meno lungo di splendore non sembra, invece, direttamente ascrivibile alle varie patologie e parassitosi che affliggono un po' tutti i coralli, anche se in *Goniopora spp.* si manifestano con notevole frequenza (probabilmente su colonie già indebolite).

UNA LENTA AGONIA. Il deterioramento di *Goniopora spp.* è, in genere, un processo lento e graduale, mentre le diverse patologie hanno di regola un decorso molto più rapido. Si è già accennato alla mortalità causata dalle alghe verdi endolitiche ma colonie di *Goniopora* di recente importazione possono soffrire anche a causa dell'aria che rimane intrappolata nello scheletro, che può facilitare l'insorgere di infezioni.

Queste sclerattinie sono inoltre facilmente soggette ad infestazioni da protozoi o gelatina bruna: se non si interviene immediatamente con una cura appropriata il corallo muore in brevissimo tempo, normalmente entro un paio di giorni.

Un'analogia patologia è legata allo stress da trasporto ed è causata da batteri: i sintomi includono una forte contrazione dei polipi e lo sviluppo di una pellicola bianca su alcuni tratti della colonia, associata a necrosi dei polipi e dei tessuti; rimuovendo la pellicola si può osservare come i tessuti si sfaldino e si distacchino dallo scheletro. Il fenomeno si accompagna spesso a cattivo odore, dovuto alla produzione di solfuro di idrogeno all'interno dello scheletro.

QUALCHE BUON CONSIGLIO In attesa di una parola definitiva sull'allevamento in acquario delle goniopore, possiamo fare il punto di quanto sappiamo finora su questi splendidi ma controversi coralli. E quindi:

- in vasca è bene ospitarle su un substrato orizzontale, con luce moderatamente intensa, ma piuttosto diffusa, come quella delle acque torbide delle barriere. Sotto lampade a vapori metallici è consigliabile un'acclimatazione graduale, collocando inizialmente la colonia ai margini del cono di luce o presso il fondo piuttosto che vicino alla superficie;
- fondo di sabbia sempre presente: le goniopore non sono assolutamente adatte alle vasche che ne sono prive. Gli acquari più indicati, anzi, sono certamente quelli allestiti con sistema Jaubert o DSB;
- integrazioni regolari di ferro e di manganese. Il ferro entra nella composizione di enzimi importanti ed è fondamentale per la sintesi della clorofilla e per la liberazione di energia da zuccheri e amidi via fotosintesi, funzioni cruciali per *Goniopora spp.* (tutte zooxantellate). Il manganese è un co-fattore essenziale per la produzione dei cloroplasti e la formazione della clorofilla: assiste il ferro nel rilascio di energia durante la fotosintesi, è coinvolto nell'assunzione dell'azoto e nell'attivazione di importanti enzimi;
- preferire se possibile le colonie di allevamento (in genere sviluppate su substrato artificiale), di regola più resistenti di quelle selvatiche;
- evitare una corrente troppo intensa, anzi: è consigliabile collocare la colonia sotto un flusso idrico moderato e laminare, che smuova appena i tentacoli dei polipi senza farli ondeggiare energicamente, neppure per brevi e ciclici periodi (reef crest e simili);
- nitrati non del tutto assenti, comunque non inferiori a 2 mg/l. Anche i fosfati non devono essere del tutto azzerati: in acquari oligotrofici (berlinesi "puri", con forte schiumazione) la maggioranza delle goniopore si trova a disagio e di solito non vive a lungo;
- smuovere ogni tanto la sabbia del fondo per alzare il sedimento e ricreare temporaneamente le condizioni di acqua torbida come in natura, rimettendo al contempo in circolo preziosi nutrienti per i coralli. ●



Proviamo col Mediterraneo

Qualche piccolo segreto e tanti utili suggerimenti pratici per allestirlo in negozio e invogliare nuovi clienti

di Valerio Zupo - prima parte

Estate, tempo di svago, quando nonostante la crisi si ritiene opportuno investire qualche euro in più per attività non strettamente legate alla sopravvivenza quotidiana. È dunque questo il momento migliore per iniziare con un nuovo acquario. Qualcuno, tornato dalle vacanze estive, comincerà a nutrire il desiderio di conservare in casa alcune bellezze marine: stelle di mare, piccoli molluschi, un pescetto catturato nel porticciolo... Certo, possiamo provare a ridirigere, come sempre, le loro attenzioni su un bell'acquario d'acqua dolce tropicale: più facile da gestire e molto meno costoso. Tuttavia questo non aggiungerà alcuno stimolo per il cliente, né comporterà vantaggi commerciali per il negoziante specializzato.

Molto spesso le difficoltà insormontabili addotte per giustificare l'assenza in negozio di acquari mediterranei nascondono semplicemente il timore, da parte del professionista del settore, di non essere in grado di proporre un impianto funzionante. Vogliamo esplorare insieme questo mondo? Rimarrete stupiti dalla semplicità con cui si può cominciare a ospitare il primo mediterraneo in negozio e dall'interesse che questo potrà suscitare nei clienti. Provare per credere!

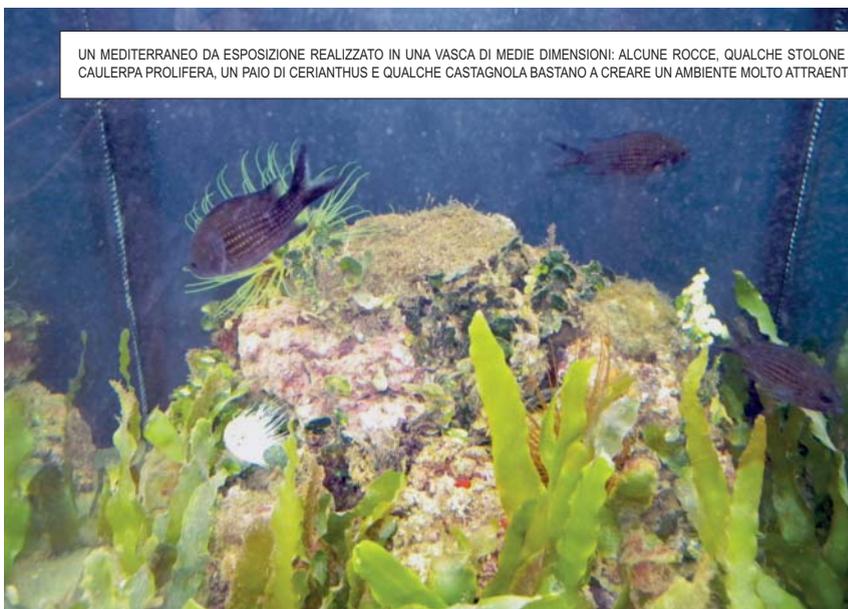
MITI DA SFATARE. Il pubblico è ormai smaliziato e non si sorprende più, come in passato, nell'osservare pesci pagliaccio e discus. La presenza di un polpo, di un sarago, di una stella mediterranea, al contrario, favorirà l'ingresso di nuovi clienti in negozio e produrrà il loro stupore quando si renderanno conto che quelle "pietanze" quotidiane possono diventare Pet. Ovviamente, per creare queste nuove opportunità servirà un piccolo sforzo. Bisognerà allestire almeno un mediterraneo in negozio, in modo da mostrare come appare e avere la possibilità di stoccare degli organismi vivi, da mettere in vendita. A proposito di questi ultimi, che rappresentano spesso il punto dolente, quello che conduce il negoziante specializzato alla rinuncia: sfatiamo subito alcuni miti. Nel prossimo numero di *Vimax Magazine*, invece, ci occuperemo dei miti... tecnologici.

L'AMICO PESCATORE. Realizzare un mediterraneo non comporta l'approvvigionamento di preziosi coralli e animali rari, quasi impossibili da reperire. Al contrario, spesso chi si avvicina a questo tipo di acquario lo fa proprio per allevare organismi molto comuni, facili da trovare. Un primo sistema per ottenere organismi vivi è quello di prendere contatti con un pescatore professionista: una impresa tutt'altro che complessa per chi vive vicino alla costa. Recandosi di primo mattino su un molo, si vedranno le barche dei pescatori arrivate da poco, con tante persone intente a ripulire le reti e a sistemare i pesci in cassette di plastica: sono costretti a gettare in porto, proprio sotto la barca, piccoli animali non vendibili come ippocampi, stelle di mare, molluschi, alghe, paguri, talvolta anche piccole gorgonie... Questi organismi, ovviamente, sono destinati a marcire in porto, contribuendo all'inquinamento locale.

Ecco allora che i pescatori saranno ben felici di poter consegnare i piccoli animali a chiunque ne sia interessato. Per rendere la loro cooperazione più fattiva, però, dovremo avvicinarli e proporre dei piccoli *deal*, per esempio si potrà proporre di pagare ogni giorno una piccola cifra in cambio di tutti gli organismi vivi che riusciranno a proporre. Si rimarrà stupiti, già il primo giorno, della quantità di animali e alghe che si potranno riportare in negozio. Per la stessa cifra non riusciremo mai ad acquistare alcunché in una serra tropicale: piccoli blennidi, donzelle, castagnole, scorfanetti e altri pesci bentonici, ma anche un paio di ofiure, stelle marine, qualche granchio, una gorgonia un po' malandata, strappata dalle reti.

Tutti questi organismi, di nessun valore economico al mercato del pesce, potranno servire a riempire le nostre vasche. I pescatori strappano dalle reti anche tanti talli di alghe e alcuni (per esempio varie specie di *Caulerpa*) potranno rapidamente proliferare in vasca. Eviteremo invece le fanerogame (come la *Posidonia*), che non si adattano in acquario.

A volte gli strascichi raccolgono anche sassi erborati, vari substrati organogeni, oloturie, ricci e tunicati: si tratta ancora una



UN MEDITERRANEO DA ESPOSIZIONE REALIZZATO IN UNA VASCA DI MEDIE DIMENSIONI: ALCUNE ROCCE, QUALCHE STOLONE DI CAULERPA PROLIFERA, UN PAIO DI CERIANTHUS E QUALCHE CASTAGNOLA BASTANO A CREARE UN AMBIENTE MOLTO ATTRAENTE

volta di materiali senza valore per i pescatori, ma preziosi per il negoziante pet. Basterà spiegare bene che siamo interessati a "tutto" quello che si attacca alle reti e che, altrimenti, dovrebbero gettare, e che siamo disposti a pagare piccole cifre per averli. Questo sarà sufficiente per creare un rapporto stabile.

Fondamentale, però, è che gli accordi siano chiari e vengano rispettati. Per esempio, potremo richiedere che ci telefonino quando stanno tornando con piccole prede interessanti, oppure stabilire dei giorni fissi per il ritiro degli scarti della pesca. In caso contrario, i pescatori potrebbero raccogliere e mantenere vivi degli organismi che poi non saranno ritirati. Dopo un paio di questi eventi avremo perso la possibilità di ottenere altri materiali: i pescatori hanno molta poca pazienza con gli umani!

AL MERCATO DEL PESCE. Un altro sistema abbastanza utile è quello di

recarsi di primo mattino al mercato del pesce, oppure all'arrivo delle paranze. Spesso gli operatori mantengono alcuni pesci vivi nei loro mastelli, perché in questo modo riescono a venderli a un prezzo migliore. Potremo così acquistare per pochi euro delle piccole sogliole, pesci coltello, gobidi, molluschi, gamberi, polpi.

Tutto questo sarà più che sufficiente per realizzare un acquario da esposizione e ottenere organismi animali e vegetali da mettere in vendita. Il resto lo faranno i clienti stessi: spesso, chi decide di realizzare un acquario marino mediterraneo ha già raccolto degli animali e richiede solo la tecnologia giusta per mantenerli in vita.

L'AUTO DELLE TECNOLOGIE. Passiamo allora alle tecnologie d'acquario, di cui però ci occuperemo più diffusamente nel prossimo numero della rivista. Si dice che l'acquario marino mediterraneo è molto costoso, perché richiede un refrigeratore: ecco un primo concetto da dimenticare. Prima di affermare cose errate facciamo alcune considerazioni importanti.

Se si desidera allevare organismi mediterranei profondi, sì, è necessario mantenere anche in estate l'acqua a una temperatura inferiore a 20-22 °C. Chiedete però ai vostri clienti che cosa veramente desiderano allevare: resterete probabilmente stupiti dal tipo di organismi che attira le loro attenzioni, cioè granchi di scoglio, piccoli molluschi di acque superficiali, alghe che vivono nei primissimi metri dalla superficie (e che sono riusciti a raccogliere in apnea o semplicemente abbassandosi con le caviglie nell'acqua), gamberetti, polpi e ofiure, ovvero organismi che in estate affrontano temperature superficiali elevate e che sono in grado di sopravvivere persino in un acquario marino tropicale.

Teniamo anche presente che, a causa dell'aumento continuo della temperatura, il *Mare Nostrum* si sta tropicalizzando, il che

favorisce l'ingresso di tanti organismi che normalmente vivrebbero in acque calde: raccoglierci e disporli in un acquario marino mediterraneo è facile e agevole.

Al contrario, spesso è proprio il negoziante che, per deformazione professionale, non riesce a pensare a un acquario marino che non contenga coralli variopinti e strani organismi multicolori, come quelli tipici delle vasche tropicali. Non è questo che il cliente richiede, o almeno non sempre. Offrire dunque un'alternativa non potrà che accrescere le possibilità di commercializzare vasche, filtri e mangimi.

Per ora ci fermiamo qui; nel prossimo numero giungeremo nel vivo della questione e analizzeremo i sistemi migliori per allestire acquari marini mediterranei economici, completi, di diverse dimensioni, da tenere in negozio e da proporre agli appassionati. (Continua) ●



ANCHE UN SEMPLICE PAGURO IN ACQUARIO ASSUME UN ASPETTO SUPERBO



SI REALIZZA PRIMA UN SUBSTRATO ROCCIOSO, POI LO SI RICOPRE PROGRESSIVAMENTE CON SASSI ERBORATI ED INVERTEBRATI VIA VIA ARRIVATI AL MOLO

Un po' di tecnica occorre quando vogliamo offrire il meglio in termini di situazioni termiche ai nostri ospiti

di Marco Raldi

Torniamo a parlare di tecnica del terrario: l'argomento di oggi è il riscaldamento, indispensabile quando si allevano animali esotici, ma almeno in parte anche quando gli ospiti sono abituati a situazioni termiche analoghe alle nostre. Cominciamo con il dire che le fonti di calore principalmente utilizzate nel terrario sono: tappeti termici, cavetti riscaldanti, termoriscaldatori da acquario (riservati agli allestimenti in cui sia presente una zona acquatica adeguatamente grande) e radiatori in ceramica.

Le raccomandazioni di carattere generale cui attenersi sono sostanzialmente due: seguire scrupolosamente le istruzioni del produttore (per esempio per quanto riguarda l'areazione dei tappeti) ed evitare che gli animali possano pericolosamente entrare in contatto diretto con gli elementi riscaldanti,

per scongiurare ustioni o peggio, salvo modelli studiati per scongiurare proprio ogni inconveniente di questo tipo.

POTENZA BEN CALIBRATA. La potenza dell'impianto di riscaldamento deve essere proporzionata allo spazio da riscaldare per evitare che un eventuale guasto al termostato (improbabile ma non impossibile) possa far lievitare la temperatura con nefaste conseguenze per gli animali.

Si deve anche tener conto, nel calcolo della potenza necessaria, del fatto che alle fonti "dirette" vanno aggiunte quelle "indirette", rappresentate da lampade e spot che illuminano e, insieme, emettono calore. Ciò avviene, in minima parte, anche quelle cosiddette "a luce fredda", seppure con effetti di entità trascurabile. Le lampade, che restano accese solo nelle ore diurne, sono tra l'altro preziose per garantire una certa escursione termica giorno/notte.

Il riscaldamento



I RETTILI PREDILIGONO RISCALDAMENTO E ILLUMINAZIONE CONCENTRATI IN UN UNICO SETTORE DEL TERRARIO

UNA SCELTA SU MISURA. Non si può decidere a priori quale sia il sistema di riscaldamento migliore: bisogna tenere conto, in primo luogo, delle esigenze delle specie ospitate, che possono essere estremamente diverse tra loro. Quelle abituate a vivere in un clima analogo al nostro non hanno, di per sé, bisogno di un ambiente riscaldato, ma necessitano comunque di



NEI PICCOLI TERRARI È SPESSO SUFFICIENTE, PER IL RISCALDAMENTO, LA LAMPADA UTILIZZATA ANCHE PER L'ILLUMINAZIONE, PURCHÉ NON SIA A LUCE FREDDA.

termoregolazione mattutina e di una quantità di luce/calore sufficienti a portarle, anche nel loro contenitore in casa, a una situazione paragonabile a quella esterna. Nel caso di animali provenienti da climi temperati analoghi al nostro, quindi sarà, con ogni probabilità, sufficiente l'impianto luce per garantire anche il calore giusto.

Tutt'altro discorso per gli animali deserticoli, che vivono in quelli che sono tra gli ambienti più caldi del pianeta. Anche loro, tuttavia, sono abituati ad associare il calore alla luminosità, visto che la fonte termica in natura è esattamente la stessa che garantisce anche la presenza di luce, vale a dire i raggi solari. Tenendo conto di questa ovvia

circostanza, sarà utile organizzarsi in modo da riprodurre in cattività condizioni che siano il più possibile simili a quelle naturali.

AL POSTO GIUSTO. La fonte di calore, sia essa un tappeto termico, un cavetto riscaldante o un radiatore, va sistemata in una sola parte della teca, la stessa su cui saranno concentrate le fonti luminose (spot e faretti). In tal modo gli animali potranno termoregolarsi alla luce, come farebbero in natura, e nel contempo avranno a disposizione un settore un po' meno caldo (quello più lontano dai riscaldatori), nel quale rifugiarsi se lo desiderano.

È ovvio che questo discorso funziona bene solo in un terrario adeguatamente capiente. I piccoli impianti tenderanno inevitabilmente a essere uniformemente riscaldati, e questo non è un bene per gli animali: il negoziante coscienzioso cercherà di convincere il cliente ad acquistare la teca più grande possibile, non certo per favorire i propri affari! Se proprio non ci riuscisse, nei piccoli impianti sono in linea di massima da preferire le sole lampade, a incandescenza, sufficienti anche come fonte di calore.

Ottime sono pure le pietre riscaldanti, oggi prodotte da diverse ditte con varie fogge e dimensioni con un materiale che, in linea di massima, garantisce una uniforme distribuzione del calore (di solito tra i 30 e i 40 °C) in tutta la superficie: l'effetto è quello dei massi riscaldati dal sole che conservano una certa temperatura a lungo

ATTENTI ALLA BOLLETTA. Una buona soluzione per contenere i costi della bolletta elettrica può essere quella di isolare, dal punto di vista termico, tutte le pareti del terrario, tranne quella anteriore che serve per la visione: il rivestimento può essere realizzato con qualsiasi materiale isolante. I più comuni sono legno e polistirolo, quest'ultimo spesso preferito per il basso costo e la leggerezza. Un buon rivestimento consente di mantenere il calore abbassando i consumi e, di conseguenza, i costi. Un vantaggio per noi e per il pianeta.

anche dopo il tramonto e sono sfruttate da animali con abitudini crepuscolari e notturne (per esempio i gechi leopardini), ma anche da molti ofidi e sauri diurni.

QUANDO L'ACQUA ABBONDA. Per i terrari con grandi zone d'acqua, i termoriscaldatori da acquario sono la soluzione preferita. Può convenire proteggerli, anche per evitare scottature ai nostri ospiti, coprendoli con oggetti d'arredamento o anche semplicemente utilizzando un pezzo di mattone forato.

Si tenga infine conto del fatto che i tappetini riscaldanti, oltre che sul fondo della teca (effetto "piedi caldi"), possono essere installati anche sulla superficie esterna dei vetri laterali (nei punti non coperti da oggetti d'arredamento), soluzione spesso attuata negli allestimenti da foresta pluviale, se si vuole tenere elevata anche la temperatura dell'aria. Ovviamente, simili soluzioni non sono valide in un terrario realizzato in legno. Nei moderni impianti di produzione industriale, senz'altro oggi i più diffusi, si utilizzano pressoché esclusivamente plastica e vetro. E non è un caso. ●



Caratteristiche, comportamento e abitudini di questo grande volatile acquatico con il becco a forma di scure

di Gianni Ravazzi

Il pellicano australiano è una delle 8 specie appartenenti al genere *Pelecanus* (Linnaeus, 1758), unico genere della famiglia *Pelecanidae*. Il nome scientifico *Pelecanus* deriva dal greco *πελεκάν* (*pelekàn*), la cui radice si rifà alla parola *πέλεκυς* (*pelekus*) che significa scure, questo per la particolare forma del becco che ricorda, appunto, una scure per via del sacco golare sotto il becco.

Si tratta di grandi uccelli acquatici che abitano le acque dei grandi laghi o delle coste marine ma che si sposta anche lungo specchi d'acqua interni di minore dimensione, se vi trova ricchezza di pesce da pescare. Ha zampe corte e forti, piedi palmati che lo fa avanzare rapido nel-

l'acqua e ne facilita il decollo, piuttosto goffo, dalla superficie liquida. È un uccello gregario, forte volatore, che si ciba di pesce che pesca normalmente nuotando in acque poco profonde.

Il pellicano australiano (*Pelecanus conspicillatus* - Temminck, 1824) è diffuso in Australia e Nuova Guinea dove abita sia le acque interne che costiere: è però presente anche nelle isole Figi, in alcune zone dell'Indonesia e spesso lo si trova anche in Nuova Zelanda, seppure in gruppi non estremamente numerosi.

IL SUO RITRATTO. Il pellicano australiano ha una lunghezza media che va da 1,6 a 1,8 m, con un'apertura alare che va da 2,3 a 2,5 m, e pesa da 6 a 13 kg. Il colore è prevalentemente bianco, leggermente sfumato in grigio nella parte posteriore del collo. Le ali sono bianche e nere con le remiganti nere.

Maschio e femmina non presentano evidente dimorfismo sessuale, tuttavia negli adulti i maschi sono leggermente più massicci e hanno la testa più grande. Il becco, rosa pallido, è enorme, anche per gli standard dei pellicani, con una lunghezza che arriva anche ai 50 cm e una tasca che può raggiungere i 40 cm di profondità di colore giallognolo. Gli occhi sono scuri e cerchiati da un anello di pelle di colore giallo molto evidente. Le zampe sono grigio scuro, sfumate in bluastro. I soggetti giovani hanno piumaggio generale grigio-bruno.

IL SUO AMBIENTE NATURALE. Il pellicano australiano preferisce grandi distese d'acqua senza troppa vegetazione acquatica. L'ambiente circostante non è importante: foreste, praterie, zone aride, estuari paludosi, parchi cittadini, l'importante è che ci sia

Il pellicano australiano



UN PELLICANO AUSTRALIANO: SI NOTI LA BORDATURA GIALLA DELL'OCCHIO E IL COLORE DEL BECCO

una vasta distesa d'acqua che consenta una ricca pesca.

Il pellicano australiano compie anche grandi spostamenti, che però non sono regolari come le migrazioni: si basano invece sulla disponibilità di cibo. È un volatore notevole: goffo nel decollo, si solleva sbattendo pesantemente le ali, ma poi, appena riesce a prendere una corrente ascensionale, sale fino a 1.000 m di quota dove si muove a oltre 50 km/h e può rimanere in volo per oltre 24 ore senza fatica. È stato osservato volare anche a quote attorno ai 3.000 m.

Vive normalmente in gruppi di medie dimensioni, dai 30 ai 60 individui, ma a volte forma stormi anche di oltre 1.500 soggetti, normalmente separati in gruppetti di pochi uccelli, che poi si riuniscono per grandi battute di pesca. È una specie diurna con abitudini terricole nonostante la notevole capacità di volo. Il pellicano australiano ha una gamma di richiami piuttosto ridotta, fatta di sibili, sbuffi e grugniti, ma hanno un linguaggio del corpo molto dettagliato dove movimenti del collo e delle ali assume

significati ben precisi: questo gli permette di convivere e di comunicare anche in grandi gruppi come quelli che forma, soprattutto, nel periodo della nidificazione.

Si nutre prevalentemente di piccoli pesci che pesca con il becco usato come una rete a strascico: occasionalmente è stato visto tuffarsi su banchi di pesciolini volando a circa un metro sul pelo dell'acqua. La sua dieta si compone anche di crostacei, piccoli rettili, anfibi e piccoli mammiferi. In periodi di scarsità di pesce può anche predare nidi di gabbiani e di anatre.



UNA COPPIA DI PELLICANI AUSTRALIANI: IL MASCHIO, IN SECONDA POSIZIONE, È DI TAGLIA SUPERIORE E HA LA TESTA PIÙ GRANDE E ARROTONDATA DELLA FEMMINA

COME SI RIPRODUCE. Il pellicano australiano arriva all'età riproduttiva tra i tre e i quattro anni. La stagione della riproduzione varia a seconda della latitudine: durante l'inverno nelle aree tropicali, in tarda primavera nella parte meridionale dell'Australia, mentre nelle zone interne il periodo riproduttivo arriva subito dopo la stagione piovosa che fa aumentare la ricchezza di pesce nei corsi d'acqua e nei laghi.

Il maschio corteggia la femmina seguendola in passeggiate sulla riva e sbattendo il becco: il colore della sacca del becco diventa rosa salmone intenso e mantiene questa colorazione fino all'inizio dell'incubazione delle uova. Spesso i maschi corteggiatori si sfidano in lotte ritualizzate spingendosi con i becchi spalancati, a volte in modo anche piuttosto violento. Quando la femmina sceglie il compagno la coppia resta insieme per tutta la stagione riproduttiva in un rapporto monogamo. L'anno successivo, però, le coppie si formeranno nuovamente seguendo il rituale del corteggiamento.

La femmina scava sul terreno vicino alla riva una sorta di piattaforma, poi riempie questo rustico nido con piumino e fibre vegetali che trova a terra per renderlo più confortevole, soprattutto per quando nasceranno i pulcini. La riproduzione avviene in colonia: anche oltre 30.000 soggetti in una sola area riproduttiva. Più la colonia è grande, più la difesa dei nidi sarà facile.

Ogni covata è composta normalmente da una a tre uova, deposte a distanza di due o tre giorni l'una dall'altra. Le uova sono grandi, circa 93x57 mm, con un guscio di forte di colore bianchiccio con effetto gessoso. Entrambi i genitori covano le uova, restando in piedi, per un periodo di 32-35 giorni. Dopo la schiusa, l'esemplare più grande viene nutrito maggiormente, mentre il più piccolo può anche morire di fame o a causa del siblicidio: i pulcini più grandi, per accaparrarsi più cibo, lo spingono fuori dal nido causandone la morte.

Per circa quattro settimane i piccoli restano nel nido e vengono nutriti con cibo morbido, poi, per altre otto settimane circa, vengono allevati in gruppi di un centinaio di piccoli, organizzati come grandi asili nido: qui imparano le basi della socialità e a volare e, a poco a poco, divengono indipendenti, cosa che avviene quando raggiungono le 16-18 settimane di vita.

I genitori nutrono i propri piccoli anche fuori dal nido almeno fino ai quattro mesi. La coppia porta a termine una sola cova per annata riproduttiva, indipendentemente dal numero di uova deposte e di piccoli svezzati.

NEMICI ED ESISTENZA IN AMBIENTE CONTROLLATO. La vita di un pellicano australiano in natura può durare dai 15 ai 25 anni, mentre in ambiente controllato supera di solito i 25 e ci sono stati casi di sopravvivenza fino ai 50 anni. La specie è valutata a rischio minimo di estinzione nella lista rossa della IUCN, riguardante le varietà minacciate.

I suoi nemici sono i cani domestici e i corvi australiani che ne devastano i nidi se non sono ben difesi. Ecco perché maggiori sono le dimensioni delle colonie e minore è il rischio: i predatori non si azzardano a tentare un attacco dove ci sono decine di becchi pronti a colpire.

È una specie oggi piuttosto diffusa in parchi e giardini zoologici per la sua adattabilità e per la facilità con cui accetta la vita a contatto con l'uomo. Poco timoroso e tranquillo, si avvicina senza paura se gli si mostra un pesce. Oggi esistono appositi mangimi galleggianti fatti per permettere ai giardini zoologici e ai parchi di mantenere questi uccelli senza il ricorso al pesce fresco che, tuttavia, è sempre un alimento da preferire, quando possibile.

Si possono allevare in grandi voliere coperte con al centro un laghetto, dove possono anche alzarsi in volo, oppure in recinti con un laghetto artificiale, spuntando loro le remiganti di un'ala, dopo ogni muta, per evitare che volino via. ●

Occhio agli... occhi

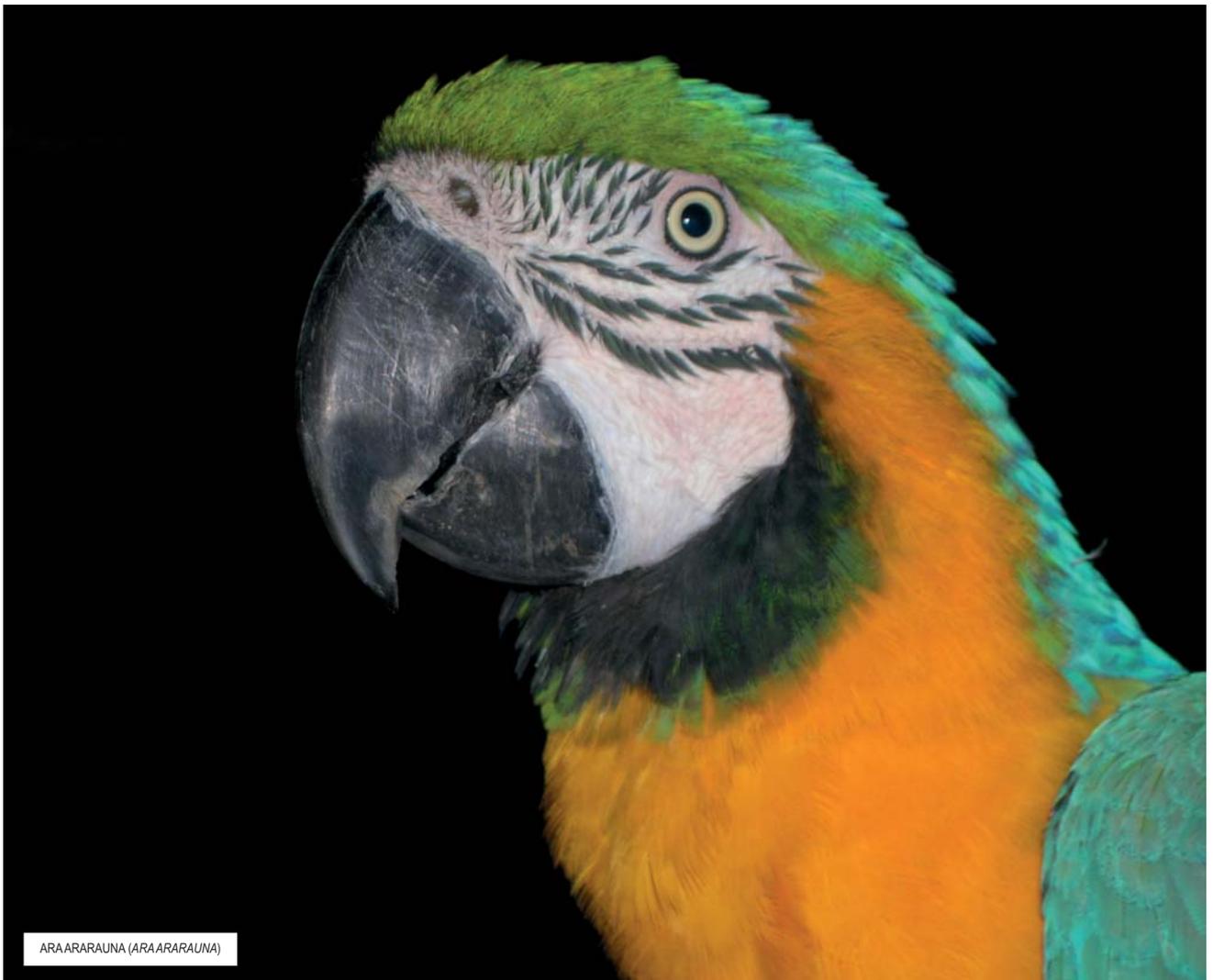
Tutto quello che occorre sapere sulle malattie degli occhi nei volatili

di Alberto Tonelli

Rispetto ad altri animali, gli uccelli possiedono occhi di dimensioni relativamente grandi che si trovano in vicinanza del cosiddetto seno infraorbitale, che li circonda dal lato dorsale (in alto), rostrale (anteriore), ventrale (inferiore) e mediale (verso il cranio). Il seno infraorbitale si collega alle cavità nasali e, quindi, alle vie respiratorie e può infiammarsi, coinvolgendo eventualmente l'occhio, a causa di processi patologici che riguardano l'apparato respiratorio.

PALPEBRE, CIGLIA E C. Gli uccelli hanno tre palpebre (superiore, inferiore e terza palpebra); quella inferiore, muovendosi verso l'alto, può chiudere la rima palpebrale (chiude l'occhio). La terza palpebra, invece, è responsabile dell'ammiccamento e la si può vedere scorrere sull'occhio partendo dal canto rostrale come una sorta di membrana, generalmente trasparente o semitrasparente negli uccelli diurni.

Le ciglia che apparentemente si notano a livello della palpebra superiore sono in realtà penne modificate dette filoplume. L'apparato lacrimale comprende, oltre alla ghiandola lacrimale, una ghiandola, detta di Harder, adiacente alla superficie ventromediale dell'occhio che contiene cellule (plasmacellule) in grado di produrre anticorpi, con funzione quindi immunitaria (immunità locale).



ARA ARARAUNA (ARA ARARAUNA)

Anche nella retina degli uccelli sono presenti le cellule dette coni e bastoncelli. Questi ultimi, importanti per la visione notturna, sono più abbondanti negli uccelli notturni; al contrario, i coni utili alla visione diurna abbondano nelle specie diurne. Gli uccelli predatori possiedono più fovee (che rappresentano le aree della retina dove la visione risulta più acuta).

PATOLOGIE DA CONOSCERE. Le malattie dell'occhio possono essere di diversa natura, vediamo le principali e le più comuni negli uccelli da gabbia e da voliera.

- **Malattie congenite.** Non sono frequenti negli uccelli da gabbia e da voliera. La microftalmia sembra essere la più frequente, anche secondo l'esperienza di chi scrive. A seguito di questa anomalia un occhio si presenta più piccolo dell'altro in modo evidente. La cataratta congenita è rara e non se ne conoscono le cause, ma sembra essere di natura ereditaria nei canarini di razza arricciato gigante italiano.

- **Malattie delle palpebre.** La blefarite è un'infezione della palpebra che può essere dovuta a diverse cause. Alcuni virus possono colpire il tessuto palpebrale degli uccelli da gabbia e da voliera: i *poxvirus* che provocano il diftero-vaiolo, i *circovirus* che provocano la malattia del becco e delle penne dei pappagalli (Pbfd), *polyomavirus* e *papillomavirus*. Questi ultimi possono indurre la formazione di papillomi a carico di diversi tessuti e organi tra cui le palpebre e sono più frequenti nei pappagalli cenerini (*Psittacus erithacus*). Nel diftero-vaiolo possono comparire lesioni nodulari (papule che poi evolvono in lesioni crostose) in diverse regioni del corpo tra cui le palpebre. Nel corso della Pbfd possono comparire lesioni simili e difficili da differenziare dal diftero-vaiolo se non con un esame istologico. Alcuni batteri possono provocare blefarite e, generalmente, si nota arrossamento ed edema delle palpebra colpita. Possono comparire anche blefariti dovute a funghi e parassiti come *Knemidocoptes pilae*, che può provocare la rogna in diverse specie di uccelli da gabbia e da voliera e, in particolare, nel pappagallino ondulato (*Melopsittacus undulatus*). La carenza di vitamina A può provocare alterazioni delle palpebre e si può notare ipercheratosi (ipertrofia dello strato cheratinizzato della cute) e iperplasia (aumento della proliferazione delle cellule) a livello periorbitale. A carico delle palpebre possono svilupparsi anche neoplasie.



AMAZZONE DALLA FRONTE BLU (AMAZONA AESTIVA)

LA CONGIUNTIVITE. La congiuntivite è la più comune lesione a carico degli occhi dei volatili da gabbia e da voliera. Molto spesso questa lesione compare nel quadro di una malattia infettiva generalizzata (che coinvolge cioè l'intero organismo) ma può anche essere l'espressione di un problema localizzato. Diversi agenti patogeni di natura infettiva possono indurre congiuntivite sia di natura virale sia batterica, micotica e parassitaria.

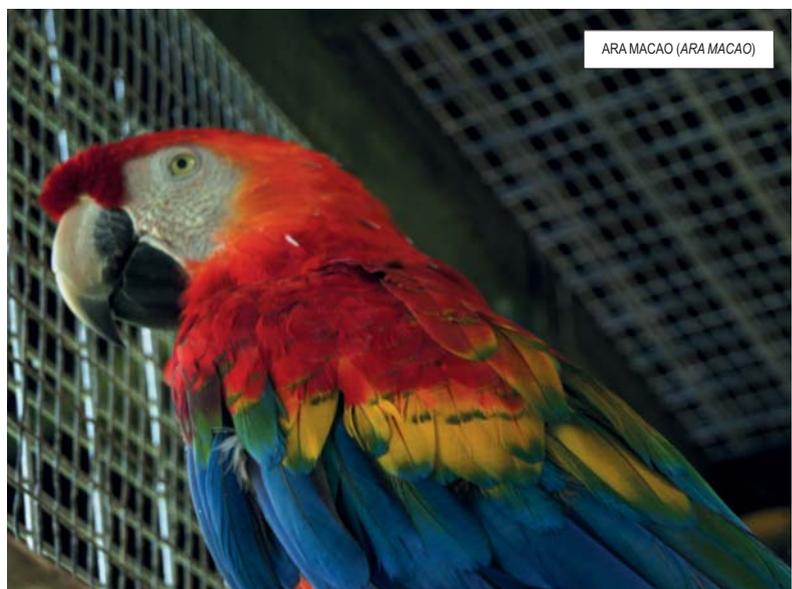
In caso di congiuntivite si nota arrossamento del tessuto colpito e scolo oculare. Talvolta il liquido lacrimale può formare bollicine. In molti casi, alla congiuntivite si associa una blefarite (blefarocongiuntivite) e l'occhio può apparire edematoso e arrossato nel suo complesso, oltreché bagnato da abbondante scolo, a causa delle lesioni a carico di palpebre e congiuntiva.

Nel diamante di Gould (*Chloebea gouldiae*) un *cytomegalovirus* è causa di gravi congiuntiviti e, secondo l'esperienza di chi scrive, queste lesioni si accompagnano generalmente a infezioni batteriche secondarie.

Quando si nota una congiuntivite nel proprio volatile bisogna sempre intervenire tempestivamente e interpellare il medico veterinario per valutare attentamente se non sia presente anche una malattia generalizzata potenzialmente fatale per l'animale.

Esistono anche cause non infettive di congiuntivite come corpi estranei, traumi (comprese le beccate di altri volatili), sostanze irritanti come fumo, sali quaternari di ammonio, varechina ecc. Durante l'imbecco di nidiacei, specie se di uccelli nostrani trovati (caduti dal nido), ma anche di pappagalli e altri volatili, può capitare che inavvertitamente le mani dell'operatore (magari sporche di pastone per l'imbecco) finiscano per sfregare e comprimere un occhio del volatile durante l'imbeccata, con conseguente sviluppo di una congiuntivite.

LA CHERATITE. La cheratite rappresenta una infiammazione della cornea e si presenta come un opacamento della stessa, eventualmente può essere presente arrossamento con proliferazione dei vasi sanguigni e, talvolta, quadri clinici particolari con colorazione verdastra dell'occhio. Si possono osservare cheratiti di origine infettiva; gli agenti patogeni coinvolti possono essere i medesimi citati per la congiuntivite. Non raramente si nota cheratite nel corso del diftero-vaiolo, specie nei colombi. Cheratiti traumatiche possono invece essere dovute all'aggressione da parte di un altro volatile o all'urto contro un ostacolo, come non raramente capita di osservare negli sparvieri (*Accipiter nisus*), che sono più esposti a questo rischio in quanto volano bassi e rapidi tra gli arbusti durante la caccia e possono incappare in un rametto che accidentalmente finisce col ledere l'occhio. ●



ARA MACAO (ARA MACAO)

Soffici come il velluto

È la morbidezza la principale caratteristica dei conigli rex e mini rex,
una razza molto particolare

di Lorenzo Luchetta

I conigli rex hanno una caratteristica unica: presentano un pelame che, al tatto, richiama la consistenza del velluto. Infatti, quello che comunemente viene chiamato sottopelo (o borra) ricopre regolarmente il corpo, mentre sono assenti i peli che normalmente costituiscono la giarra o pelo di copertura. Questa particolarità caratterizza in maniera importante l'animale: infatti, l'Associazione Nazionale dei Coniglicoltori Italiani lo inquadra fra le razze cosiddette "a pelo speciale".

La prima apparizione di questi conigli avvenne poco prima del 1920 in Francia, ma da allora sono state tantissime le evoluzioni. In particolare, in principio era descritta come una razza poco stabile e assai sensibile alle patologie più comuni; solo in seguito, grazie al lavoro attento di selezione degli allevatori, divenne molto più resistente e adatta all'allevamento.

Importante, specialmente dal punto di vista dei conigli ornamentali, è la distinzione fra il rex e il mini rex: il rex normale è un coniglio di taglia medio-grande, tant'è vero che lo standard italiano tollera un peso fino a 5 Kg, mentre le selezioni dei mini hanno portato alla stabilizzazione di linee molto più leggere (fino a 1,5-2 Kg), logicamente più apprezzate dagli amatori. Esistono anche rex con il pelo arricciato, ma sono decisamente meno allevati e, quindi, più rari.

DI TUTTI I COLORI. Allevatori e appassionati si sono cimentati in questi anni per stabilizzare vari colori di manto. A livello internazionale se ne possono elencare 14, anche se sono possibili varie "sottocolorazioni", ovvero tonalità che si classificano come intermedie. Queste, comunque, le colorazioni principali:

- **WHITE** – può avere l'occhio rosso o scuro, l'aspetto è comunque molto diverso dai conigli bianchi di altre razze;
- **HIMALAYAN** - ha l'occhio rosso e sono contraddistinti da orecchie e zona del tartufo scure su manto bianco;
- **TORTOISE** - colorazione molto particolare composta di chiari e scuri in tonalità di marrone;
- **CHINCHILLA** - dal nome della colorazione del manto ancestrale dei cincillà;
- **BLUE** - molto scuro con riflessi vicini al blu notte;
- **SEAL** - ricorda un marrone molto scuro e intenso;
- **OPAL** - ricorda un grigio intenso con contropelo chiaro. Molto particolare e tipico della razza;
- **LYNX** – è il marrone lince, con sfumature chiare;
- **CHOCOLATE** – è il marrone cioccolato, generalmente con contropelo chiaro;
- **RED** - letteralmente è il rosso, in

ATTENZIONE AI SIMILI. Altre razze cunicole hanno un pelo particolare per la colorazione o per la consistenza e, talvolta, sono confuse con i rex. Possiamo ricordare i nani focati, dato che la caratteristica della focatura del pelo può essere presente anche nel rex, oppure i conigli satin, che sono molto lucenti, ma hanno pelo di consistenza assai diversa con setole più lunghe.

Esistono anche forti somiglianze morfologiche con il coniglio selvatico, il cui muso e orecchie sono spesso sovrapponibili: logicamente il colore del manto del selvatico è sempre del tipico marrone ancestrale, colorazione non contemplata per i rex.





realtà tanti soggetti di questa colorazione sono di un arancione vivo molto lucido;

- **BROKEN** - è il soggetto a manto pezzato. La base è sempre bianca e le pezzature possono essere marroni, nere o di entrambi i colori. I soggetti con pezzatura nera sono detti "dalmata", con chiaro riferimento alla razza canina;
- **LILAC** - è una colorazione a metà strada tra un grigio e un violetto spento, molto particolare;
- **CASTOR** - è il marrone castoro classico, sicuramente il più comune, ma non per questo meno apprezzato;
- **BLACK** - è il nero tinta unita, molto più lucente dei neri dei manti delle altre razze.

COSA MANGIA. L'alimentazione idonea per i rex è quella di tutti gli altri conigli ornamentali, quindi bando ai mangimi contenenti cereali (se non in piccole quantità), e via libera a fieno di buona qualità sia polifita (composto da più erbe) sia di erba medica, dando sempre la preferenza al primo.

Si anche a verdure fresche come foglie di insalata, carote, bietole, rape, cardo, rucola, ma sempre attenzione alla dose e allo stato di conservazione: vegetali avvizziti, macilenti e tolti dal frigorifero sono da evitare.

Un buon mangime pellettato è una valida integrazione, meglio se non contenente sostanze coccidostatiche (salvo indicazione del veterinario specialista). Per chiarire il concetto ricordiamo che con integrazione si intende la somministrazione di due o tre cucchiari da minestra di cibo pellettato al giorno per un coniglio intorno ai 2 kg, quindi attenzione alle mangiatoie sempre colme.

COME SI RIPRODUCE. Anche dal punto di vista della riproduzione i rex si comportano come le altre razze: la femmina coperta durante il calore avrà una gravidanza di 30-31 giorni in media, al termine dei quali verranno alla luce da due a sei coniglietti. La crescita sarà rapida e già a dieci giorni si potrà apprezzare la consistenza vellutata del manto che si sta formando. La fattrice, nonostante abbia questo pelo particolare, se ne strappa egualmente grosse ciocche per foderare il nido e in questo periodo il fieno dovrà essere messo a disposizione in quantità abbondante.

Ai neofiti (e non solo) è bene ricordare che incrociare i conigli rex con altre razze spesso dà risultati scadenti e inaspettati: l'ereditarietà dei caratteri è un discorso assai complesso, quindi meglio evitare in linea di massima esperimenti che, solitamente, generano esemplari che non hanno le caratteristiche del padre ne' della madre o, se le hanno, potranno poi non ripassarle a eventuali generazioni future. ●



Se manca qualche ciuffo

Prurito e alopecia sono due sintomi piuttosto frequenti.
Ma per capirci qualcosa bisogna sapere che...

di Cristiano Papeschi e Linda Sartini

Al momento dell'acquisto, ma soprattutto durante la detenzione in negozio di un piccolo roditore o lagomorfo, sono molte le attenzioni da porre e i segni da osservare quotidianamente se si vuole garantire un gradevole soggiorno all'animale e, ai clienti, la vendita di soggetti sani. Capita spesso, se ci si ferma a controllare per un tempo prolungato queste splendide creaturine, di notare un movimento rapido e di breve durata, effettuato con le zampe o con i denti, che tutti conosciamo come "grattamento": di norma passa quasi inosservato in animali sani proprio per la velocità con cui si svolge, ma un occhio più attento non potrà non averlo notato in più di un'occasione. È il caso di chiedersi: è un evento normale oppure no? Dipende...

GRATTAMENTI E MUTA. In capo a una giornata ognuno di noi si gratta decine e decine di volte in maniera distratta e senza nemmeno farci caso. Grattarsi è una cosa normale, e lo è anche per i nostri piccoli amici, di qualunque specie o razza siano. Ma il grattamento, soprattutto quando troppo frequente e morbosissimo, è un segno clinico che deve sempre essere valutato, soprattutto quando comporta disagi o, peggio ancora, lesioni.

Che cosa si nasconde dietro una grattata un po' troppo energica e ripetuta nel tempo? Parecchie, ma prima di parlarne bisogna accennare anche a un altro fenomeno: la perdita di pelo. Anche questa è normale? La risposta è sempre la stessa: dipende! Esattamente come accade per i nostri peli e capelli, anche la pelliccia degli animali è soggetta a un ricambio fisiologico, noto con il nome di muta, per il quale a intervalli più o meno regolari il "vestitino" dei nostri piccoli amici viene sostituito, interamente o parzialmente, per far fronte non solo al cambio di temperatura ma anche al logorio quotidiano. Un'altra situazione normale si verifica in femmine gravide di alcune specie, in particolare nella coniglia poco prima del parto, momento in cui si strappa il pelo da petto, fianchi, collo e addome per riempire il nido e fornire ai piccoli un ambiente caldo e confortevole.

Una muta normale prevede la sostituzione del pelo senza che siano presenti, però, lesioni alla cute o la formazione di zone alopeciche (completamente prive di pelo). Qualora una di queste situazioni si dovesse verificare, potremmo non essere più nel campo della normalità.

PRURITO E ALOPECIA. Prurito e alopecia sono due segni clinici che spesso vanno a braccetto, anche se questo non è sempre vero per tutte le situazioni. Il prurito diventa patologico quando l'animale inizia a grattarsi in maniera nevrotica, impiegando molta parte del suo tempo in questa occupazione, toelettandosi eccessivamente, agitandosi per il fastidio e procurandosi lesioni

cutanee come, prime fra tutte, eritema cutaneo (pelle arrossata), ferite con fuoriuscita di sangue, croste e perdita di pelo che lascia intravedere la cute lesa sottostante. Ecco quindi come alopecia e prurito, una conseguenza dell'altro, procedano spesso di pari passo.

Tra l'altro, il grattamento e le piccole ferite che ne conseguono aprono la via all'ingresso di sporco e batteri che possono dar luogo a infezioni secondarie che aggravano la sintomatologia e tendono a minare seriamente la salute dell'animale. La prima causa di prurito nei piccoli roditori e nei lagomorfi, ma questo accade anche in altre specie, è la presenza di ectoparassiti (parassiti della cute).

"Nulla si crea e nulla si distrugge", diceva il chimico francese Lavoisier, un concetto particolarmente valido per questi esserini. Quando si riscontri la presenza di piccoli artropodi patogeni, pulci (*Spilopsyllus cuniculi*, *Ctenocephalides* spp., *Xenopsilla* spp., *Nosopsilla* spp., *Leptopsilla* spp. o *Ctenophthalmus assimilis*), zecche (*Ixodes* spp., *Rhipicephalus* spp., ecc.), acari



TOPO SPINOSO



(*Cheyletiella spp.*, *Psoroptes spp.*, *Sarcoptes spp.*, *Demodex spp.*, *Notoedres spp.*, *Myobia musculi*, *Myocoptes musculinus*, *Chirodiscooides spp.*, ecc), e pidocchi (*Gyropus ovalis*, *Glicicola porcelli*, *Poliplax serrata*, *Trimenopon hispidum*), bisogna porsi la domanda: "da dove arrivano?".

Già, perché questi organismi non si creano dal niente, ma sopravvivono molto bene in ambienti, locali o gabbie non adeguatamente igienizzati o maltenuti. Quanto alla loro provenienza, le possibilità sono fondamentalmente due: o erano già presenti in loco oppure sono stati introdotti in seguito, per mezzo di animali di recente acquisto oppure attraverso scarpe e indumenti.

PARASSITI E PROBLEMI. La presenza di questi parassiti è quasi sempre accompagnata da intenso prurito, eritema, formazione di scaglie cutanee, croste e alopecia. Le zecche, in genere, non provocano eccessivo prurito se

non in forma localizzata, ma la presenza dell'artropode, in soggetti così piccoli, è sempre facilmente evidenziabile.

Anche pulci e pidocchi, le cui dimensioni variano in genere tra 1 e 2 mm, sono facilmente evidenziabili direttamente o per riscontro delle loro feci, semplicemente spostando il pelo. Nel caso degli acari, artropodi di dimensioni pari a circa $\frac{1}{2}$ mm o anche meno, l'osservazione è invece più difficile, ma le conseguenze della loro presenza sono talmente evidenti da spingere il detentore a portare il roditore dal veterinario che diagnosticherà con relativa semplicità il problema.

Un'altra parassitosi che provoca caduta del pelo, a fronte di un prurito lieve o trascurabile, è la dermatofitosi, o tigna, che determina la formazione di aree alopeciche più o meno ampie e diffuse. Infine, per concludere questa carrellata sulle affezioni parassitarie, ricordiamo le infestazioni da ossiuridi, vermi tondi localizzati nell'intestino, la cui presenza provoca prurito circoscritto alla regione perianale con, spesso, caduta del pelo.

La prevenzione delle ectoparassitosi passa attraverso la visita clinica e l'osservazione diretta di ogni nuovo acquisto per verificare l'assenza di lesioni o parassiti evidenti, l'igiene e la disinfezione ambientale, nonché nella cura di ogni forma manifesta attraverso l'applicazione di antiparassitari, ma solo quelli suggeriti dal veterinario di fiducia, o trattamenti antifungini e antelmintici se necessario.

I FENOMENI ALLERGICI. Sebbene meno frequentemente rispetto alle infestazioni parassitarie, il prurito può essere conseguenza di fenomeni allergici. Lo stesso morso della pulce, a causa della presenza di allergeni nella saliva, può provocare prurito. Dall'altra parte troviamo, sempre con bassa frequenza, la cosiddetta atopia, cioè l'allergia a molecole presenti nell'ambiente o nel cibo che, una volta penetrate all'interno dell'animale o semplicemente a contatto con la sua cute, possono provocare reazioni allergiche.

LA CADUTA PATOLOGICA DEL PELO. Il pelo può cadere anche per numerosi altri motivi, per lo più non associati a prurito eccetto casi eccezionali o per la sovrapposizione di più patologie, ma questo segno clinico deve essere sempre contestualizzato in quanto potrebbe non trattarsi di un problema primario della cute ma essere la conseguenza di danni ad altri organi o apparati. Ne sono un esempio le cosiddette disendocrinie, ovvero patologie del sistema endocrino come l'iperadrenocorticismo o il diabete mellito, o, come avviene nella cavia, a seguito di iperandrogenismo nel maschio o cisti ovariche nella femmina.

Esistono poi cause nutrizionali, dovute per lo più a carenze alimentari, come in corso di ipovitaminosi C (nella cavia), diete ipoproteiche o povere in acidi grassi essenziali. Il riscontro di queste alterazioni deve allarmare il proprietario: alla base c'è quasi sempre un fenomeno patologico importante.

Alopecie comportamentali sono conseguenza di tricofagia autoindotta, tricofagia provocata dai compagni di gabbia, eccesso di grooming, marcatura del territorio.

Nel coniglio sono caratteristiche la dermatite perineale, dovuta a ristagno di feci o urine sotto la coda, o la dermatite del mento, spesso associata a problemi dentali o alla ciotola dell'acqua sulla quale l'animale strofina il collo durante l'abbeverata con irritazione della cute e perdita di pelo.

Da non confondere mai con un fatto patologico è la naturale nudità di alcune specie, come si verifica per esempio nel ratto nudo o nella cavia nuda nei quali l'assenza di pelo è totalmente fisiologica.

UNA CONCLUSIONE MOLTO SEMPLICE. Il verificarsi di alopecia e prurito dovrebbe sempre far accendere un campanello d'allarme: le cause di questi due fenomeni, non sempre così evidenti, richiedono un approfondimento medico. Pertanto, prima che l'animale possa aggravarsi nella sintomatologia e nei danni che ne conseguono, è bene riferire il caso a uno specialista, così da individuare la causa del problema ed evitare che il fenomeno possa coinvolgere altri soggetti. Infine, nel caso di infestazioni parassitarie accertate è bene utilizzare, o consigliare, solo prodotti di comprovata innocuità nella specie oggetto del trattamento: il prodotto sbagliato, in alcuni casi, può anche essere letale. ●



la bacheca

CLASSIFIED ADS

MANDA IL TUO CURRICULUM VITAE IN REDAZIONE!

Per agenti e rappresentanti che desiderano ampliare la propria attività, *Vimax Magazine* tiene a disposizione delle aziende del settore pet l'elenco dei candidati. I contatti fra aziende e agenti avvengono in forma totalmente autonoma. Il servizio di redazione è GRATUITO.

Inviare richieste a: VIMAX srl - via Rezzonico, 23 - 22100 Como
fax 031301418, info@vimaxmagazine.it - Citare Rif. A/R

LAVORO / domanda

Agente ben introdotto nei petshop regione Liguria **ricerca mandati**.
Info: cell. 3472737076, collmar@inwind.it

Toelettatore esperto con 20 anni di esperienza presso importanti negozi di Milano, con clientela propria, **valuta proposte** di collaborazione presso tolettature e/o negozi con tolettatura attrezzata anche senza clientela acquisita.
Info: Michele Bertoletti cell. 3401422655

Toelettatore con 35 anni di esperienza **valuta proposte** di collaborazione part-time per la zona di Milano.
Info: Gerry, cell. 3331303748

LAVORO / offerta

L'azienda **Ameliapet** produttrice di gioielli per cani, **cerca agenti** per le regioni Campania, Toscana, Lazio, Piemonte, Lombardia ed Emilia Romagna.
Info: inviare cv a ameliapet1@gmail.com.

Ghedda Petfood azienda produttrice di alimenti per cani e gatti, per l'ampliamento della propria rete commerciale, **ricerca agenti** per le regioni: Lombardia, Liguria, Piemonte, Toscana, Marche, Puglia. Info: inviare cv a ciriaco.parente@ghedda.it

New Press srl, proprietario e distributore del marchio Pratico, accessori per cani, con prodotti brevettati, **ricerca agenti** ben inseriti nel mercato pet, su territorio nazionale per zone ancora libere.
Info: tel. 0423600022, roberto@newpress.it

Monge & C. spa, azienda leader nel mercato petfood in Italia e nel mondo, proprietaria dei marchi Monge Superpremium 5 Stelle, Lechat Natural, Lechat e Special Dog Excellence, Gemon, Gran Bontà, Simba, in forte crescita di fatturato dal 2000 ad oggi e con ambiziosi obiettivi per il 2014, **ricerca agenti pluri/mono mandati**, canale specializzato zone: Torino, Mantova, Cosenza, Palermo e regione Sardegna. È previsto un interessante trattamento provvigionale e incentivi legati a obiettivi di vendita in grado di soddisfare le candidature più qualificate. Info: tel. 0172747111, info@monge.it

Allopet srl, azienda distributrice per il Centro-Sud Italia del marchio Pet Head, noto prodotto americano per la toelettatura di cani e gatti, **ricerca agenti mono/plurimandatari** con un minimo di esperienza nel settore del petshop, per le zone ancora libere. Info: inviare CV a allopetsrl@gmail.com

Nsc Distribuzione, azienda distributrice di alimenti di alta gamma, **ricerca agenti plurimandatari** per le regioni Lazio e Abruzzo per ampliare la rete vendita.
Info: cell. 3392087827, nscdistribuzione@gmail.com

Fides Petfood proprietaria del marchio Arion, azienda leader nel mercato mondiale nella produzione di alimenti per cani e gatti **ricerca concessionari - importatori esclusivisti** nelle regioni libere.
Info: cell. 3287932535, 3287934875, commercialearion@gmail.com

Tecnozoo cerca agenti e rappresentanti di commercio per zone libere, divisione pet.
Info: tel. 0499350110, tecnozoo@tecnozoo.it

Xaqua, azienda italiana tra i leader nella progettazione, sperimentazione e realizzazione di prodotti e tecnologie di segmento superiore per acquari, **ricerca agenti** di commercio plurimandatari per zone libere. Si richiede esperienza nel settore.
Info: tel. 055863460, info@xaqua.it

Allevamento dei Grausi, concessionario esclusivo del marchio Arion Premium per la regione Toscana, **ricerca agenti** per le province libere.
Info: Raffaele, cell. 3285470459, info@canecorsositalia.it

Azienda distributrice di un prestigioso marchio per l'igiene e la bellezza presente in tutta Europa, **ricerca agenti plurimandatari** già inseriti nel settore per le zone libere.
Info: tel. 3385656949, mfs_italia@libero.it

Dog Line, azienda leader nell'abbigliamento e accessori, **cerca agenti** per le zone: Friuli, Trentino Alto Adige ed Emilia Romagna. Alte provvigioni.
Info: tel. 0444240653, dogline@dogline.it

Zoodiaco, azienda leader nel settore petfood con i marchi Prolife e Golosi, **ricerca agente** monomandatario introdotto nei petshop e agrarie nelle province di Grosseto, Pisa e Livorno. Si offrono portafoglio clienti consolidato, provvigioni di sicuro interesse, incentivi e premi. Info: inviare cv a zoodiaco@zoodiaco.com, tel. 0758989243

Antichi Fenici concessionario per la Sicilia di Arion Petfood, Fun4pets, Dagel Mangimi, Althea, Professional Dog, **ricerca agente** già inserito nelle zone di Trapani e Messina. Info: cell. 3476711950, antichifenici@libero.it

Everpet srl, azienda distributrice per l'Italia del marchio NOBBY Pet Shop azienda leader tedesca di accessoristica per animali, **ricerca agenti** plurimandatari per zone libere. Info: inviare cv a info@everpet.it, tel. 042974665, fax 0429700818

Winner Plus, azienda produttrice in Germania di alimenti naturali per cani, **cerca** per la propria rete vendita **concessionari** su tutto il territorio nazionale. I requisiti richiesti sono: magazzino, muletto e furgone. Info: gammapet@gammapet.it

Josera, azienda tedesca produttrice di alimenti naturali per cani e gatti, **cerca** su tutto il territorio nazionale, **concessionari** per potenziare la propria rete vendita.
Info: gammapet@gammapet.it

Iv San Bernard srl **cerca rappresentanti** mono e plurimandatari per le regioni Veneto e Calabria. Info: tel. 0571509106, fax 0571509618, info@ivsanbernard.it

Agenzia di vendita operante su Roma e in tutto il Lazio con oltre 350 clienti attivi servizi, **ricerca aziende mandatarie** food e non-food, da affiancare ai suoi attuali mandati in essere, tra cui i brand DaDo, Raff, Pet Village e Imac.
Info: cell. 3409036147, unionpetsrl@gmail.com

Rebo srl, azienda distributrice per l'Italia dei marchi Happydog e Happycat, **cerca agenti** plurimandatari qualificati, con esperienza nel territorio di riferimento per le regioni Basilicata e Sardegna; inoltre per le provincie di Avellino, Salerno, Rieti, Frosinone e Latina. Valutazione agenti anche per altre zone.
Info: tel. 0331502700, reboitalia@libero.it, rebo@happydog.de

La ditta **Aquili**, produttrice di una linea completa per acquari, caratterizzata da un elevato livello qualitativo con prezzi competitivi, ricerca: **agenti plurimandatari** per le zone ancora libere del Nord Italia e un **agente plurimandatario** residente in provincia di Ancona per nuove linee prodotti. Info: info@aquili.it

Treats Pet Food srl, azienda produttrice di articoli per la masticazione dei cani, **ricerca rappresentanti** per il mercato estero.
Info: tel. 0499461593, cell. 3346647105, treats.petfood@alice.it

Azienda con rinomata esperienza nel settore, distributrice in esclusiva di prestigiosi marchi per animali da compagnia, **ricerca agenti mono-plurimandatari** qualificati, per riorganizzazione area Puglia. L'esperienza nel settore sarà tenuta in grande considerazione. Si offre portafoglio clienti consolidato.
Info: inviare cv a cvagentipuglia@gmail.it

DOG&DOLLS, rinomato brand del settore pet accessori e abbigliamento di alta gamma, **ricerca agenti** su tutto il territorio nazionale. Si valutano proposte di professionisti già presenti sul mercato e con un consolidato pacchetto clienti. Ottimi incentivi.
Info: cell. 3383528728, info@doganddolls.com

H&F Distribution, azienda di distribuzione di prestigiosi marchi di abbigliamento e accessori per cani, **ricerca agenti** per le zone libere. Si richiede comprovata esperienza nel settore petshop e pet boutique. Si offre un interessante trattamento provvigionale nonché incentivi legati al raggiungimento di obiettivi.
Info: inviare CV a info@HF-Distribution.com

Borgovit srl, azienda produttrice di alimenti per animali da compagnia, **cerca agenti** plurimandatari ben inseriti nel canale specializzato.
Info: inviare CV a info@borgovit.it

Distinguersi, prestigioso atelier di abbigliamento e accessori di alto livello per il mondo pet, in particolare cani di piccola taglia, per ampliamento della propria rete commerciale, **ricerca agenti** per le zone libere sul territorio nazionale. Si richiede un consolidato pacchetto clienti, si offrono ottimi incentivi.
Info: tel. 07761805723, info@distinguersi.com

Romagna Ornitologica srl, azienda distributrice di marchi in esclusiva nel settore pet per animali da compagnia, **cerca agenti** di commercio per le zone libere.
Info: tel. 0543724530, info@romagnao.it

SANYpet/FORZA10 cerca agenti per zone libere in Italia.
Info: inviare CV a forza10@forza10.com

ATTIVITÀ & ATTREZZATURE / offerta

Vendo toelettatura a Ferrara composta da locali e attrezzature moderni, aria condizionata e riscaldamento, vano con 2 vasche e 2 tavoli asciugatura e sala con 2 tavoli taglio, saletta attesa, sala parcheggio cani, bagno con doccia, antibagno con lavatrice. 35.000 euro non trattabili. Info: cell. 3482295297, sajo.63@alice.it

Vendesi merce in stock causa cessata attività: guinzaglieria, cuscineria, ciotole, cappottini, igiene. Richiesto metà prezzo del valore di acquisto, circa 10.000 euro di merce a 5.000 euro. Info: tel. 3386490567, noste.72@gmail.com

A Milano zona S. Siro **cedesi negozio** di animali con annessa toelettatura, avviamento trentennale. Richiesta: euro 35.000. Info: cell. 3331303748

Affittasi a veterinario capace, con voglia di crescita e collaborazione reciproca, **ambulatorio veterinario** di circa 40 mq in negozio storico con pacchetto clienti della toelettatura Cucciolito. Euro 500 mensili.
Info: Mario Cucciolito, via Antonio d'Auria 118, 80048 Sant'Anastasia (NA), tel./fax 0815305765, cell. 3491887414, cucciolito@live.it

Vendesi stock di merce di accessori per animali da compagnia (gabbie e relativi accessori per roditori e uccelli, piedistalli per gabbie, retine per pesci, isole per tartarughe) a prezzi interessantissimi. Info: cell. 3475948661

Vendesi toelettatura ben avviata, con pacchetto clienti incluso, aperta nel 2009 e sita in prima periferia di Bologna. Il negozio è suddiviso in due sale, di cui la prima è adibita alla sala d'attesa con angolo vendita e la seconda alla toelettatura, completamente arredate e con attrezzature moderne comprese.
Locale con vetrina sulla strada e parcheggio comodo. Possibile affiancamento.
Info: cell. 3931502568 - 3471068380

Vendesi negozio di toelettatura e vendita di alimenti e di accessori. Attività ben avviata, vetrine su strada con magazzino semi-interrato e parcheggio. Il negozio è completamente attrezzato e arredato e si trova in provincia di Lecco. Info: cell. 3481307452

Cedesi negozio di toelettatura, vendita alimenti e accessori per cani e gatti, sito in Merate centro, luminosissimo, sei vetrine, cantina e magazzino, superficie utile di vendita 110 mq circa, canna fumaria esterna per aspirazione fumi, tutto a norma ASL, retro del negozio piastrellato adibito a toelettatura, con due bagni, stato dell'immobile ottimo, classe energetica come da certificazione n° 97048 valida fino al 12/2022.
Parcheggio antistante al negozio. Vera occasione prezzo ragionevole. A richiesta invio foto e dettagli. Info: Brambilla Andrea cell. 3471553865, castellana82@yahoo.it

Cedesi avviata attività di toelettatura e petshop. Il locale è diviso in due sale; la prima è adibita alla vendita dei prodotti e la seconda alla toelettatura. Locali completamente a norma di legge. Pacchetto clienti consolidato, attività ultra decennale. Possibilità di affiancamento. Zona alto vicentino. Info: cell. 3383785059 Donatella

Cedesi decennale attività di toelettatura animali con annessa vendita di accessori prima cintura di Torino, causa trasferimento in altra regione. Il locale è di circa 60 mq ed è sito su una strada provinciale di forte passaggio con comodo parcheggio davanti al negozio. La composizione dei locali è: zona vendita separata, sala toeletta, ripostiglio/ufficio e bagno. Il negozio dispone di tre vetrine ed è stato ristrutturato completamente nel 2011, compreso impianto di condizionamento e antifurto, non sono quindi necessari lavori ulteriori per l'inizio attività. Nel prezzo è compresa l'attrezzatura completa (vasca elettrica, phon, soffiatore, tosatrici, testine, forbici, ecc.) acquistata nel 2011. Clientela fidelizzata verificabile. Info: cell. 3464905931

Vendesi petshop di 70 mq con soppalco e con deposito di 20 mq in zona Bari; doppio ingresso con ampio parcheggio di cui uno privato. 15 anni di attività e clientela fidelizzata, annessa toelettatura accessoriata di 20 mq, dispone di tre serrande che offrono molta visibilità. Possibilità di insegnamento alla toelettatura per principianti.
Info: cell. 3457903785

Vendesi negozio di alimenti e accessori per piccoli animali operante dal 1999 nella città di Alba (CN). La superficie di vendita è di 250 m più reparto toelettatura, comodo parcheggio clienti e carico scarico fornitori, magazzino di circa 200 m antistante. Attività adatta a nucleo familiare di tre persone. Il fatturato particolarmente elevato può essere visionato presso il punto vendita previo appuntamento.
Info: cell. 3332585271

Cedesi attività di toelettatura con annesso petshop per la vendita di articoli per cani e gatti tra cui Camon, Record, ecc., mangimi come Royal Canin, Trainer, Ok Dog ed ok Cat, Monge, ecc., integratori e prodotti NBF, Icf, Drn, Scalibor, Advantix, Frontline, ecc. La toelettatura ha un ottimo pacchetto clienti in continua crescita, è ben attrezzata e nuova, in quanto operativa da solo un anno. Si trova affianco a un ambulatorio veterinario con il quale collabora, ad Acerra, in provincia di Napoli.
Info: cell. 3332210328, dog_inthe_city@hotmail.it

Vendesi toelettatura con annesso piccolo spazio per la vendita di accessori per un totale di 50 mq. Il negozio è nuovo ed è suddiviso in tre vani più bagno, antibagno e un piccolo soppalco. Il primo vano è rappresentato dalla sala d'attesa con piccolo negozio annesso più vetrina espositiva, la seconda stanza è adibita al taglio e lavoro di rifinitura e infine l'ultima stanza è riservata al lavaggio e asciugatura, il tutto è arredato e completo di attrezzature di solo due anni di vita. Locale molto luminoso dotato di impianto di climatizzazione a pompa di calore più impianto di ricircolo d'aria nella sala lavaggio e asciugatura e impianto di antifurto. Superfici vetrate con apertura automatizzata, parcheggio riservato antistante il negozio. Attività ben avviata con cospicuo pacchetto clienti sita in zona Roma Sud - Castelli Romani.
Info: cell. 3476516846

Vendesi stock di merce nuova per cani e gatti causa cessata attività composto da:
- impermeabili, cappottini, felpe ecc. (Fashion Dog, Camon, Farm Company, Bobby);
- collari, pettorine e guinzagli in pelle, nylon, ecopelle con strass e borchie (Farm Company, Camon, Record, Lilliboo, Bobby);
- cuscini (Farm Company, Regal, Bobby, Camon);
- accessori vari per l'igiene e la bellezza come spazzole, rastrelli, pettini, cardatori, profumi, shampoo, giochi assortiti in gomma e vinile, palline, peluche, ciotole e trasportini.
Prezzo trattabile.
Vendesi anche phon per toelettatura con piantana a € 150 euro.
Info: cell. 3427791120, alibabau@live.it

Vendesi, esclusivamente in unico blocco, attrezzatura per arredare una toelettatura completa composta da: vasca con aspiraliquidi incorporato Pelomagia, tavolo elettrico Record, tavolino rotondo Hot Dog, cassetiere in acciaio inox, tosatrici Heiniger e Iv San Bernard complete di lame Oster-Andis, forbici di tutti i tipi Rose Line, cardatori, spazzole, pettini, stripping, sterilizzatrice, carrello sei cassette, compressore, aspirapolvere, soffiatore Pet Line, phon Anubi Camon, phon da finitura Pet Line con piedistallo, armadietti in pvc, scrivania+libreria, carrelli vari, taniche di shampoo e prodotti da finitura, mensole in acciaio inox per appoggio cani, divisorio con tre box cani grandi in acciaio, gabbie varie e un tavolo. Sono incluse molte altre cose non elencate, ma comprese nel blocco di vendita. La merce si trova in provincia di Vicenza.
Info: cell. 3383785059 Donatella

Vendesi in unico blocco accessori, abbigliamento e prodotti per l'igiene e la bellezza degli animali da compagnia. Disponibili anche scansioni in legno di pino ed espositori vari in omaggio. Tutta la merce è in ottimo stato. Prezzo richiesto come da fornitore primario. La merce si trova in provincia di Vicenza. Info: cell. 3383785059 Donatella

Cedesi attività ventennale di toelettatura con annesso petshop per un totale di 50 mq. Zona di passaggio, clientela fidelizzata. Zona periferia Sud Milano.
Info: cell. 3478942756 - 3384779283, laly66@iiberio.it

Cedesi decennale attività di vendita di alimenti e accessori per cani, gatti, uccelli, roditori e acquariologia sita in Tortona (AL). Il negozio è di circa 300 mq con annessa toelettatura e magazzino. Aperto nel 2002, ben avviato, con clientela affezionata, in ottima posizione di passaggio con parcheggio antistante. Ottimo prezzo. In vendita per motivi di salute. Possibile affiancamento.
Info: cell. 3388958442

Cedesi petshop zona Sud provincia di Parma di 45 m più 100 m di garage e magazzino.
Il negozio si trova su una strada di forte passaggio, con parcheggio e a fianco di un ambulatorio veterinario. Completo di merce, accessori e mangimi, scaffalature, espositori, registratore di cassa nuovo, riscaldamento autonomo. I locali sono in affitto con un contratto molto vantaggioso.
Disponibile per la cessione da dicembre 2014.
Info: cell. 3400786431

Cedesi attività decennale, di articoli e alimenti per animali e varie, in provincia di Ferrara. Locale posizionato in centro paese, adiacente a parcheggio. Nel prezzo richiesto viene venduto materiale di vendita e attrezzatura. Stipendio assicurato per una persona.
Info: cell. 3939007157

COME PUBBLICARE UN ANNUNCIO. LA BACHECA è una rubrica di annunci gratuiti a disposizione di tutti gli operatori. Il testo va inviato per posta (Vimax srl - via Rezzonico 23, 22100 Como), fax (031301418) o e-mail (info@vimaxmagazine.it) precisando se nell'annuncio devono comparire i vostri dati oppure se desiderate restare anonimi. Tutti gli annunci, anche quelli anonimi, devono essere completi di nome, cognome, indirizzo, telefono ed eventualmente fax ed e-mail. La redazione si riserva il diritto di accettare la pubblicazione degli annunci. Vimax Magazine offre esclusivamente un servizio, non riceve provvigioni sulle contrattazioni, non effettua commerci, non è responsabile per la qualità, la provenienza e la veridicità delle inserzioni.

HOW TO PUBLISH YOUR AD. CLASSIFIED ADS is a free classified ads column for pet professionals. Texts can be sent by mail (Vimax srl - via Rezzonico 23, 22100 Como, Italy), by fax (+39/031301418) or by e-mail (info@vimaxmagazine.it) saying whether you like to have your name published or not. All ads (included the anonymous ones) must be complete with name, address, phone (fax and e-mail). The editor reserves the decision to publish the ads or not. Vimax Magazine exclusively offers a service: the magazine does receive no commission, does not make trades and is not responsible for the quality, the source and the truthfulness of the adverts.

gli appuntamenti

NOT TO BE MISSED

pet expo

6-7 SETTEMBRE 2014 INTERNATIONAL PET FAIR

Expo Hall, Lodz, al. Politechniki 4 Poland
Info: petfair@targi.lodz.pl

8-10 SETTEMBRE 2014 8th SEAFOOD EXPO 2014

Dubai, Uae
Info: tel +97142988144, fax +97142987886,
www.dubaiseafoodexpo.com, orangex@emirates.net.ae

12-14 SETTEMBRE 2014 ZOO BOTANICA

Centennial Hall, Wroclaw, Poland
Info: www.wigor-targi.com

14-15 SETTEMBRE 2014 NATIONAL PET INDUSTRY SHOW

International Center, Hall 5, Mississauga, Ontario, Canada
Info: tel. +1/613/7308111, www.pjiacanada.com/en/SitePages/tradeshowsEvent.aspx

14-15 SETTEMBRE 2014 PATS 2014

Harrogate IC, Yorkshire, UK
Info: www.patshow.co.uk

14-16 SETTEMBRE 2014 GLEE

NEC Birminghams, United Kingdom
Info: tel. +44/203/0332401, www.gleebirmingham.com, help@i2iassist.com

18-20 SETTEMBRE 2014 PARKZOO 2014

Sokolniki Expo Centre Moscow, Russia
Info: tel. +7/495/7976443, www.parkzoo.msk.ru, info@parkzoo.msk.ru

19-21 SETTEMBRE 2014 TOTAL PET EXPO FALL TRADE SHOW 2014

Donald E. Stephens Convention Center, Rosemont, Chicago, ILL, Usa
Info: tel. +1(0)312/5781818, fax +1(0)312/578119,
www.hhbacker.com, hhbacker@hhbacker.com

23-24 SETTEMBRE 2014 PETFOOD 2.0

Hilton, Chicago Downtown, Usa
Info: http://www.petfood2.com

5-7 OTTOBRE 2014 DIBEVO-VAKBEURS 2014

Evenementenhal in Gorinchem, Gorinchem, The Netherlands
Info: tel. +31/33/4550433

8-10 OTTOBRE 2014 PET EXPO 2014

Technology Park, Sydney, Australia
Info: http://piaa.net.au/event-list/pet-expo-2014/, info@piaa.net.au

10-12 OTTOBRE 2014 PETS TODAY 2014

Ekepe, Metamorfozi, Athens, Greece
Info: www.petstoday.gr

16-18 OTTOBRE 2014 SEVC

Barcelona, Spain
Info: tel. +34/932/53 522, www.sevc.info, secre@sevc.info,

28-30 OTTOBRE 2014 PET SOUTH AMERICA

Expo Center Norte, Sao Paulo, Brazil
Info: tel. +55/11/32055000, www.petsa.com.br, petsa@nm-brasil.com.br

17-20 NOVEMBRE 2014 CIPS 2014

China International Exhibition Center, Beijing, China
Info: tel: +86-10-88102257, www.cipscom.com, linjy@chgjie.com

26-29 NOVEMBRE 2014 ZOOSPHERE 2014

ExpoForum Ltd. San-Pietroburgo, Russia
Info: +7/812/2404040, zoosphere.lenexpo.ru, s.hansen@expoforum.ru

28-30 NOVEMBRE 2014 KOPET 2014

Korea
Info: tel. +82/316978261, fax +82/31697/8266, www.kopet.com, kopet@kopet.com

4-6 MARZO 2015 GLOBAL PET EXPO

Orange County Convention Center Orlando, Florida, Usa
Info: tel. +1/203/5320000, fax +1/203/5320551, www.globalpetexpo.org

5-7 MARZO 2015 PROPET 2015

Fiera de Madrid, Madrid, Spain
Info: www.ifema.es, ifema@ifema.es

14-22 MARZO 2015 EQUITANA 2015

Exhibition Centre Essen, Germany
Info: www.equitana.com, info@equitana.com

2-5 APRILE 2015 JAPAN PET FAIR 2015

Tokio Big Sight, Japan
Info: www.jpjppma.or.jp/english/, pets@jpjppma.or.jp

7-10 MAGGIO 2015 ZOOMARK INTERNATIONAL 2015

BolognaFiere, Bologna, Italy
Info: Segreteria operativa / *Operating secretariat*: via delle Azalee 11, 20147 Milano, Italy, tel. +39/024691254, fax +39/02436763, zoomark@pec.it, pienesse@zoomark.it; Promozione e vendita / *Promotion and sale*: tel. +39/0313109353, fax +39/02436763, www.zoomark.it, info@zoomark.it

14-15 MAGGIO 2015 LATIN ZOO

World Trade Center, Mexico City, Mexico
Info: +52/55/84219977, www.latinzoo.com, info@latinzoo.com

28-31 MAGGIO 2015 AQUARAMA 2015

Suntec, Singapore
Info: tel. +6565920889, fax+6564386090, www.aquarama.com.sg

7-9 GIUGNO 2015 EXPOZOO 2015

Porte de Versailles Paris, France
Info: tel. +1/49/521417, contact@expo200.com, www.expozoo.fr

congressi internazionali / international forums

7-8 OTTOBRE 2014 INTERNATIONAL PET CONFERENCE

Grand Hotel Esplanade, Berlin
Info: tel. +49/69/24 24-4770, fax +49/69/24 24-4799, www.pet-conference.com, info@managementforum.com

congressi nazionali / national forums

24 -26 OTTOBRE 2014 CONGRESSO NAZIONALE SCIVAC

84° Congresso Nazionale SCIVAC - Quando l'emergenza deve entrare in sala chirurgica: dal processo decisionale all'atto chirurgico, Arezzo
Info: SCIVAC, tel. 0372460440, fax 0372457091, www.scivac.it, info@scivac.it

expo cani / dog shows

6-7 SETTEMBRE 2014 ESPOSIZIONE INT.LE CANINA Muggia (TS) - Info: ENCI
tel. +39/0270020346, fax +39/0270020323, www.enci.it, expo@enci.it

13-14 SETTEMBRE 2014 ESPOSIZIONE INT.LE CANINA Chieti - Info: ENCI

19 SETTEMBRE 2014 ESPOSIZIONE INT.LE CANINA Latina (LT) - Info: ENCI

20 SETTEMBRE 2014 ESPOSIZIONE INT.LE CANINA Frosinone (FR) - Info: ENCI

21 SETTEMBRE 2014 ESPOSIZIONE INT.LE CANINA Roma (RM) - Info: ENCI

27 SETTEMBRE 2014 ESPOSIZIONE INT.LE CANINA Lecco (LC) - Info: ENCI

28 SETTEMBRE 2014 ESPOSIZIONE INT.LE CANINA Bergamo (BG) - Info: ENCI

4 OTTOBRE 2014 ESPOSIZIONE INT.LE CANINA Lecce (LE) - Info: ENCI

5 OTTOBRE 2014 ESPOSIZIONE INT.LE CANINA Capena (RM) - Info: ENCI

11-12 OTTOBRE 2014 ESPOSIZIONE INT.LE CANINA Bastia Umbra (PG) - Info: ENCI

18-19 OTTOBRE 2014 ESPOSIZIONE INT.LE CANINA Messina (ME) - Info: ENCI

expo gatti / cat shows

6-7 SETTEMBRE 2014 EXPO FELINA Reggio Emilia - Info: ANFI
tel. +39/0114344627, fax +39/0114332479, www.anfitalia.it, sede@anfitalia.net

20-21 SETTEMBRE 2014 EXPO FELINA Trieste - Info: ANFI

4-5 OTTOBRE 2014 EXPO FELINA Monza - Info: ANFI

18-19 OTTOBRE 2014 EXPO FELINA Venturina (LI) - Info: ANFI

25-26 OTTOBRE 2014 FIFE WORLD SHOW Ostrava (Repubblica Ceca) - Info: ANFI

expo uccelli / bird shows

27-28 SETTEMBRE 2014 CAMP. INT.LE ORNITOLOGICO Pasiano (PN) - Info: FOI
tel +39/0523593403, fax +39/0532571613, www.foi.it, info@foi.it

17-19 OTTOBRE 2014 CAMP. INT.LE ORNITOLOGICO Misterbianco (CT) - Info: FOI

17-19 OTTOBRE 2014 CAMP. INT.LE ORNITOLOGICO Reggio Calabria - Info: FOI

25-26 OTTOBRE 2014 CAMP. INT.LE ORNITOLOGICO Lonate Pozzolo (VA) - Info: FOI

25-26 OTTOBRE 2014 CAMP. INT.LE ORNITOLOGICO Udine - Info: FOI

12-14 DICEMBRE 2014 CAMP. ITALIANO ORNITOLOGICO Cesena - Info: FOI

expo rettili / reptile shows

6-7 SETTEMBRE 2014 TARTARUGHE BEACH Cesena - Info: tartarughebeach.tartaclubitalia.it

20-21 SETTEMBRE 2014 ERPISA Trentola Ducenta - Info: www.erpisa.it

21 SETTEMBRE 2014 REPTILMANIA Origgio (VA) - Info: www.reptilmania.it

5 OTTOBRE 2014 VERONA REPTILES Cerea (VR) - Info: www.veronareptiles.it

18-19 OTTOBRE 2014 PETS FESTIVAL Piacenza - Info: www.petsfestival.it

Zolux S.a.s. ● ● ● +33/5/46746969
141, Cours Paul Doumer
17100 Saintes (France)
www.zolux.com - info@zolux.com
fax +33/5/46747070

Zolux Italia ● ● ● 051759428
Via Balzani, 14
40069 Zola Pedrosa (BO)
www.zolux.com - info@zolux.it
fax 051759896

Cani & Gatti Dogs & Cats

A&AG S.r.l. Div. Nutrexa ● 0321862871
Via Montello, 19/A
28066 Galliate (NO)
www.nutrexa.com - info@nutrexa.com
fax 0321861674

Adragna Alimenti Zootecnici S.r.l. ● 092423013
Via Porta Palermo, 131
91011 Alcamo (TP)
www.adragna.it - info@adragna.it
fax 092422424

Aesculap Suhl GmbH - B Braun ● +49/3681/49820
Fröhliche-Mann-Str. 15
98528 Suhl (Germany)
www.aesculap-clippers.com - clippers@aesculap.de
fax +49/3681/498249

Affinity Petcare Italia S.r.l. ● 0289633029
Via F. Turati, 40
20121 Milano
www.affinity-petcare.com
fax 0266719002

Agras Delic S.p.a. ● 010588586
Via San Vincenzo, 4
16121 Genova
www.schesir.it - contact@agras-delic.com
fax 010588914

Agrizoo 2000 S.a.s. ● tel. e fax 0815712523
Via Circumvallazione esterna 7
80018 Mugnano di Napoli (NA)
www.professionalfood.it - dacennam@libero.it

Alframa S.r.l. ● tel. e fax 0226141945
Via Leoncavallo Ruggero, 41
20131 Milano
www.greenecat.it - alframasl@virgilio.it

Allevamento della Fioravanta ● tel. e fax 051854594
Via Cappelletti, 983
40059 Sant'Antonio di Medicina (BO)
www.allevamentodellafioravanta.it - fioravanta@virgilio.it

Almo Nature S.p.a. ● 010253541
P.zza dei Giustiniani, 6
16123 Genova
www.almonature.eu - info@almo.it
fax 0102535498

Alpi Service S.n.c. ● ● 011975941
Via dell'Artigianato, 5
12033 Faule (CN)
www.alpiservice.com - info@alpiservice.com
fax 011974453

Ameliapet - Jewels for dogs ● 3884829264
S.P. per Collepasso
73042 Casarano (LE)
www.ameliapet.it ameliapet1@gmail.com

Amenopet.com S.r.l. ● 068604366
Via Fioravante Martinielli, 56
00156 Roma
www.amenopet.it - info@amenopet.it
fax 068604341

Animal House S.r.l. ● 0309651831
V.le Europa, 67
25018 Montichiari (BS)
www.animalhouseonline.it - mprignac@unipoint.it
fax 0309651310

Animali.it ● 0293591343
Via Adige, 26
20010 Pregnana Milanese (MI)
www.animali.it - info@animali.it
fax 0293591343

Arovit Italia S.r.l. ● 0309914488
Via dal Molin, 86
25015 Desenzano Del Garda (BS)
www.arovit.it - info@arovit.it
fax 0309120174

Avitabile Napoleone S.r.l. ● ● 0815737519
Via Petrarca, 34
80022 Arzano (NA)
avitabilenapoleone@interfree.it - www.tewua.it
contatto@tewua.it
fax 0815737522

B&F Italia S.r.l. ● 035808109
Via del Pascolo, 8
24046 Osio Sotto (BG)
www.bfitalia.net - bfitalia@bfitalia.net

Baldecchi S.n.c. ● 0559705281
Zona PIP Frazione Penna
52028 Terranuova Bracciolini (AR)
www.baldecchi.it - baldecchisnc@baldecchi.it
fax 0559705352

Ballatore Pietro ● tel. e fax 067236701
Via Gasperina, 96
00118 Roma
www.ballatoreroma.com - info@ballatoreroma.com

Bau Fioc Madigest S.r.l. ● tel. e fax 075828217
Via dell'Industria
06065 Passignano Sul Trasimeno (PG)
www.baufioc.com, www.madigestsrl.com
info@madigestsrl.com
tel. e fax 075827337 / 075828059

Bayer S.p.a. ● ● 0239781
V.le Certosa, 130
20156 Milano
www.vetclub.it - www.petclub.it
fax 0239784660

Beaphar Italia S.r.l. ● 054464418
Via Fossombrone, 66
48124 Ravenna
www.beaphar.com - info@beaphar.com
fax 0544479252

Bewital agri GmbH & CO. KG ● +49/2862/5810
Industriestraße 10
46354 Sudlohn - Germany
www.bewital.de, www.bewital-petfood.com
info@bewital.de
fax +49/2862/5819964

Bolton Alimentare S.p.a. ● 031779111
Via L. Einaudi, 18/22
22072 Cermenate (CO)
www.boltonalimentati.it
fax 031779302

Camon S.p.a. ● ● ● ● ● 0456608511
Via Lucio Cosentino, 1
37041 Albaredo d'Adige (VR)
www.camon.it - camon@camon.it
fax 0456608512

Candioli S.p.a. ● 0113490232
Via Manzoni, 2
10092 Beinasco (TO)
www.candioli.it - info@candioli.it
fax 0113490526

Canicom S.r.l. ● 0583462363
Via di Sottopoggio, 32
55060 Guamo (LU)
www.canicomitalia.com - info@canicomitalia.com
fax 0583462411

Carbone Pet Products S.r.l. ● 0573837868
Via Antonio Gramsci, 1537
51036 Larciano (PT)
www.petproductscarbone.it - info@petproductscarbone.it
fax 0573859163

Cargill S.r.l. ● 02890441
Via Girardo Patecchio, 4
20141 Milano
www.cargill.com
fax 0289044820

Cerere S.p.a. ● 017367271
Via del Molino, 42
12057 Neive (CN)
www.cerere.com - cerere@cerere.com
fax 017367180

Ceva Salute Animale S.p.a. ● 03965591
Via Colleoni, 15
20041 Agrate Brianza (MI)
www.ceva.com - marketing.italy@ceva.com
fax 0396559244

Chemi-Vit S.r.l. ● ● ● 0522887959
Via Don Milani, 5/C
42020 Quattro Castella (RE)
www.chemivit.com - info@chemivit.com
fax 0522888200

Chifa S.r.l. ● 0331932014
Via Verdi, 84
21021 Angera (VA)
www.chifa.it - chifasrl@tiscali.it
fax 0331932510

Ciam S.r.l. ● ● ● 0736250484
Via Piemonte, 4
63100 Ascoli Piceno (AP)
www.ciamanimali.it - ciam@ciamanimali.it
fax 0736257854

Ciuffogatto S.r.l. Unipersonale ● ● 0114513929
Piazza Castello, 99 piano 5
10151 Torino
www.ciuffogatto.it - info@ciuffogatto.it
fax 011737089

Coltelleria Polla ● tel. e fax 0131264774
Via Vochieri, 69
15100 Alessandria
www.polladino.com - lipolla@libero.it

Coltellerie Milanesi S.a.s. ● tel. e fax 024224695
via Solari, 56
20144 Milano
www.coltelleriemilanesi.it - info@coltelleriemilanesi.it

Conagit S.p.a. ● 075851781
Via Rosa Luxemburg, 30
06012 Città di Castello (PG)
www.conagit.it - info@conagit.it
fax 0758517804

Continente Nutrition Italia Trading S.r.l. ●
Via Torquato Tasso, 31
24121 Bergamo
www.continentale-italia.it - info@continentale-italia.it
035235751

Cosmetica Veneta S.r.l. ● ● ● tel. e fax 0444719637
Via Vicenza, 52
36043 Camisano Vicentino (VI)
www.cosmeticaveneta.it - info@cosmeticaveneta.it

Croci S.p.a. ● ● ● 0332870860
Via S. Alessandro, 8
21040 Castronno (VA)
www.croci trading.com - info@croci trading.com
fax 0332462439

Dalla Grana Mangimi ● 0444830501
Via Zara, 74
36045 Lonigo (VI)
www.officialis.com - nicola@officialis.net
fax 0444835211

Disegna Group ● ● 0424471424
Via Marsan, 28/30
36063 Marostica (VI)
www.disegnagroup.it - info@disegnagroup.it
fax 0424476392

Diusa Pet S.r.l. ● 0382947500
S.P. per Lardirago, 8
27010 Marzano (PV)
www.diusapet.it - info@diusapet.it
fax 0382947488

DM LAB - Lilliboo ● tel. e fax 0236550758
Ripa Di Porta Ticinese, 13
20143 Milano
www.lilliboo.com - dm.lab@libero.it

Dog Line S.n.c. ● 0444240653
Via Della Tecnica, 94
36043 Camisano Vicentino (VI)
www.dogline.it - dogline@dogline.it
fax 0444532511

Dog Performance ● 0321923244
strada dei Boschi, sn
28040 Marano Ticino (NO)
www.dogperformance.com - info@dogperformance.com
fax 0321923211

Dorado S.r.l. ● 042659140
Via Romea, 10
30010 Monsole di Cona (VE)
www.baubon.it - infoserice@baubon.it
fax 0426308158

DRN S.r.l. ● ● 0373938345
Via Bellisario, 23/25
26020 Palazzo Pignano (CR)
www.drnsrl.it - marketing@drnsrl.it
fax 0373982427

Due Erre & C. S.n.c. ● 0516466149
Via Pradazzo, 1/D
40012 Calderara di Reno (BO)
www.snackforpet.it - info@snackforpet.it
fax 0516467654

Eagle S.r.l. ● ● ● tel. e fax 050803275
Via Pavoncella, 8
56010 Migliarino Pisano (PI)
www.eagleitalia.it - eagleitalia@tin.it

Effeci Service S.r.l. ● 0382957122
Via E. Fermi, 5
27011 Belgioioso (PV)
www.effeciservicesrl.com - info@effeciservicesrl.com
fax 0382955466

Enac S.p.a. ● 0382483059
Strada Paiola, 16
27010 Cura Carpignano (PV)
www.enac.it - info@enac.it
fax 0382483056

Everpet S.r.l. ● 042974665
V.le Tre Venezie, 28
35043 Monselice (PD)
www.everpet.it - info@everpet.it
fax 0429700818

FAG S.n.c. ● 0106514952
Via N. Costa, 7/H
16154 Genova
www.fag.genova.it - info@fag.genova.it
fax 0106862528

Farm Company Pet Products S.r.l. ● ● 015511310
Via Amendola, 532 - Regione Spolina
13876 Cossato (BI)
www.farmcompany.it - info@farmcompany.it
fax 0158129259

Farmina Pet Foods Italia ● 0818236000
Via Nazionale delle Puglie
80035 Nola (NA)
www.farmina.com - info@farmina.it
fax 0815122135

Fashionglobetrotter ● 3383528728 / 3483474521
Via di Barbiano, 2/4
40136 Bologna
www.doganddolls.com - info@doganddolls.com

Faza S.r.l. ● ● ● 069476419
Via Casilina Km 22.600
00040 Laghetto Di Montecompatri (RM)
www.areapet.it - info@areapet.it
fax 069476033

- Ferplast S.p.a.** ● ● 0445429111
Via 1° Maggio, 5 - Z.I.
36070 Castelgomberto (VI)
www.ferplast.com - info@ferplast.com
fax 0445429115
- Ferribiella S.p.a.** ● ● ● 0152558103
Strada Trossi, 33
13871 Verrone (BI)
www.ferribiella.it - info@ferribiella.it
fax 0152558083
- Ferrzootecnica** ● ● ● 059313426
Via Belgio, 16
41122 Modena (MO)
www.ferrzootecnica.it - info@ferrzootecnica.it
fax 059454077
- Fides Petfood N.V.** ● ● ● +32/059242790
Industriezone Plassendale 2
Solvaylaan 12
B8400 Oostende (Belgio)
www.arionhealthcare.com/en, www.arionpetfood.com
info@arionpetfood.be
fax +32/059242799
- Contatti per l'Italia** 3287932535 - 3287934875
commercialearion@gmail.com
- F.I.E.M. S.n.c.** ● ● ● 031976672
Via G. Galilei, 3
22070 Guanzate (CO)
www.fiem.it - info@fiem.it
fax 031899163
- Flair Pet S.r.l.** ● ● ● 0424383101
Via Valle S. Felicità, 5/B
36060 Romano d'Ezzelino (VI)
www.flairpet.com - info@flairpet.com
fax 0424390792
- Flexi-Bogdahn Int. GmbH & Co. KG** ● ● ● +49/4532/40440
Carl Benz Weg, 13
22941 Bargteheide (Germania)
www.flexi.de - info@flexi.de
fax +49/4532/404442
- FOP S.p.a.** ● ● ● 0444436491
Via E. Majorana, 10/12
36045 Lonigo (VI)
www.fop.it - fop@fop.it
fax 0444436509
- Formevet S.r.l.** ● ● ● 024345891
Via Savona, 97
20144 Milano
www.formevet.com - vetline@formevet.it
fax 0243458922
- Forza10 - SANYpet S.p.a.** ● ● ● 0429785401
Via Austria, 3
35023 Bagnoli di Sopra (PD)
www.forza10.com - forza10@forza10.com
fax 0429767006
- Ghedda Mangimi S.r.l.** ● ● ● 038632677
Via Comuna Santuario, 1
46035 Ostiglia (MN)
www.ghedda.it - gheda@gheda.it
fax 038632664
- Gimborn Italia S.r.l.** ● ● ● ● 05225452
Via Giorgio De Chirico, 3
42124 Reggio Emilia
www.gimborn.it - www.butcherspetcare.com
marketing@gimborn.it
fax 0522945365
- Giolo Giorgio** ● ● ● 042659305
Via Marconi, 76/78
30010 Pegolotte di Cona (VE)
www.giologiolo.it - info@giologiolo.it
fax 042659306
- Giolo Guido** ● ● ● 042659197
Via Roma, 22/24/26
30010 Pegolotte di Cona (VE)
www.giologiolo.it - info@giologiolo.it
fax 0426509030
- Globalcibo S.r.l.** ● ● ● 0141747820
Via Industria, 37/39
14015 San Damiano D'Asti (AT)
www.globalcibo.it - franco.bianchi@globalcibo.it
fax 0141747821
- Gruppo Novelli S.r.l.** ● ● ● 0744803301
Via del Commercio, 22
05100 Terni (PG)
www.grupponovelli.it - infopet@grupponovelli.it
fax 0744814345
- Haf Italia S.a.s.** ● ● ● 0432746150
Via della Stazione, 54/6
33048 San Giovanni al Natisone (UD)
www.hafitalia.com - info@hafitalia.com
fax 0432604739
- Heiniger AG** ● ● ● ● +41/62/9569200
Industrieweg 8
3360 Herzogenbuchsee (Switzerland)
www.heiniger.com - kontakt@heiniger.com
fax +41/62/9569281
- Hill's Pet Nutrition Italia S.r.l.** ● ● ● 06545491
Via A.G. Eiffel, 15
00148 Roma
www.hillspet.it
fax 0654549560
- Hunter International GmbH** ● ● ● +49/5202/91060
Grester Strasse, 4
33818 Leopoldshoehe
www.hunter.de - info@hunter.de
fax +49/5202/15333
- Imac S.r.l.** ● ● ● 0444482301
Via Ghisa, 24
36070 Tezze di Arzignano (VI)
www.imac.it - info@imac.it
fax 0444482500
- Imperial Food S.r.l.** ● ● ● 0521872973
Via Galvani, 2
43018 Sissa (PR)
www.imperialfoodpets.com - imperialfood@imperialfood.it
fax 0521842973
- Inamorada** ● ● ● 0163600188
Via Martiri, 13
28078 Romagnano Sesia (NO)
www.inamorada.com - info@inamorada.com
fax 0163850442
- Innovet Italia** ● ● ● 0498015583
Via Einaudi, 13
35030 Saccolongio (PD)
www.innovet.it - innovet@innovet.it
fax 0498015737
- Interpet S.r.l.** ● ● ● ● 058394480
Via San Pieretto, 42
55060 Badia Contignano (LU)
www.interpetmarket.com - interpet@libero.it
fax 0583403381
- Italdog** ● ● ● ● ● tel. e fax 0934467339
Contrada Abbate, snc
94012 Barrafranca (EN)
info@gruppomonte.com
- Italsystem S.a.s.** ● ● ● ● 0541731428
Via Corciano, 14
47924 Rimini
www.1allsystems.com - info@1allsystems.com
fax 0541731395
- Iv San Bernard S.r.l.** ● ● ● ● 0571509106
Via Limitese, 116
50053 Spicchio Vinci (FI)
www.ivsanbernard.it - info@ivsanbernard.it
fax 0571509618
- Karlie Group GmbH** ● ● ● ● +49/2957/770
Graf Zeppelin Straße 13
33181 Bad Wuennenberg, Haaren (Germany)
www.karlie.de - info@karlie.de
fax +49/2957/77399
- Kronos S.r.l.** ● ● ● ● 0515947498
Via Traversetolo, 186
43123 Parma
www.kronosrl.it - info@kronosrl.it
fax 1997070740517
- Laboratorios Bilper Group** ● ● ● ● +34/94/4520007
Avda Pinao 17, Ap 1289 Bilboa
48170 Zamudio, Vizcaya (Spain)
www.bilper.com - www.menforsan.com
info@menforsan.com
fax +34/94/4521329
- La Ticinese Farmaceutici S.n.c.** ● ● ● ● 0382573789
Via Vigentina, 102
27100 Pavia
www.laticinese.it - info@laticinese.it
fax 0382575576
- Laviosa Chimica Mineraria S.p.a.** ● ● ● 0586434000
Via L. Da Vinci, 21
57123 Livorno
www.laviosa.it - lcm@laviosa.it
fax 0586434210
- Lazzari Luigi S.r.l.** ● ● ● 035640118
Via Borgo Antico, 9
24031 Almenno San Salvatore (BG)
www.lazzarigabbie.it - info@lazzarigabbie.it
fax 035644927
- Lidy Factory S.r.l.** ● ● ● 0445576694
Via Lago Di Molveno, 24
36015 Schio (VI)
www.lidyfactory.it - info@lidyfactory.it
fax 0445576653
- Life Petcare S.r.l.** ● ● ● ● ● tel. e fax 0575411013
Via di Basserone, 57
52041 Badia al Pino (AR)
www.lifepetcare.it - info@lifepetcare.it
- Liquid Wellness Company S.r.l.** ● ● ● ● 0306150398
Via delle Rose, 9
25015 Desenzano del Garda (BS)
www.performance.eu - info@performance.eu
fax 0306187972
- Maf S.r.l.** ● ● ● ● 029504905
Via Gallei, 16
20060 Pessano con Bornago (MI)
www.mafsrl.com - maf@mafsrl.com
fax 0247761309
- Mantovani Pet Diffusion S.r.l.** ● ● ● ● 051969413
Via Giulio Pastore, 31
40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com
mantovani@mantovanipetdiffusion.com
fax 051969348
- Marchioro S.p.a.** ● ● ● ● 0444901700
Via Croce, 60
36030 Castelnuovo (VI)
www.marchioro.it - info@marchioro.it
fax 0444901710
- Marpet S.r.l.** ● ● ● ● 0456600134
Via Don Sasselli d'Era, 13
37041 Albaredo d'Adige (PD)
www.marpet.it - info@marpet.it
fax 0457000124
- Mars Italia S.p.a.** ● ● ● ● 025776111
V.le MilanoFiori Str. 2 Pal C3
20090 Assago (MI)
www.pedigree.it
fax 0257510890
- MennutiGroup S.r.l.** ● ● ● ● 0571581661
Via Ponte Cerretano, 1 ZI
50050 Carreto Guidi (FI)
www.mennutigroup.it - info@mennutigroup.it
fax 0571580016
- Merial Italia S.p.a.** ● ● ● ● 0239399302
V.le Luigi Bodio, 37/B Pal. 5
20158 Milano
www.merial.com - merial.italia@merial.com
fax 0239399331
- Merini Maurizio** ● ● ● ● ● tel. e fax 0661560728
Via Baveno, 7/A
00166 Roma
www.merinioverline.it - maurizio.merini@libero.it
- Methodo Chemicals S.r.l.** ● ● ● ● 052265666
Via A.M. Ampere, 33
42017 Novellare (RE)
www.methodochemicals.it - info@methodochemicals.it
fax 0522653549
- Mister Pet** ● ● ● ● 0521340327
Via Pedemontana, 35
43029 Mamiano di Traversetolo (PR)
www.misterpetsrl.com - info@misterpetsrl.com
fax 0521340319
- Mondial Pet Distribution S.p.a.** ● ● ● ● 0172691520
Via Torino, 89
12045 Fossano (CN)
www.mondialpetdistribution.com
info@mondialpetdistribution.com
fax 0172692997
- Monge & C. S.p.a.** ● ● ● ● 0172747111
Via Savigliano, 31
12030 Monasterolo di Savigliano (CN)
www.monge.it - info@monge.it
fax 0172747198
- Morando S.p.a.** ● ● ● ● 0119433311
Via Chieri, 61
10020 Andezeno (TO)
www.morando.it - morando@morando.it
fax 0119434289
- MP Group S.r.l.** ● ● ● ● 0522942788
Via dell'Industria, 7/1
42025 Cavriago - Corte Tegge (RE)
www.versele-laga.com - mp@versele.it
fax 0522942755
- MPS 2 S.r.l.** ● ● ● ● 0444572190
Via Zambon, 17
36051 Creazzo (VI)
www.mpsitalia.it - info@mpsitalia.it
fax 0444370902
- MSD Animal Health Italia** ● ● ● ● 02516861
Via Fratelli Cervi, snc
Centro direzionale MilanoDue - Palazzo Borromini
20090 Segrate (MI)
www.exspot.it - www.scalibor.it
fax 0251686685
- My Family S.r.l.** ● ● ● ● 0131950063
Via Vittorio Veneto, 12
15048 Valenza (AL)
www.myfamily.it - info@myfamily.it
fax 0131952944
- Natural Line S.r.l.** ● ● ● ● 0187413799
Via Repubblica, 82
54011 Frazione Albiano Magra Aulla (MS)
www.natural-line.eu - info@natural-line.eu
fax 0187415142



- Naturina S.a.s.** ●
Via Bobbio, 1/3 rosso
16137 Genova
www.naturina.it - info@naturina.it
0109415459
fax 0108392921
- Nestlé Purina Petcare S.p.a.** ● ●
Via del Mulino, 6
20090 Assago (MI)
www.purina.it
0281811
800-525505
fax 0281817133
- New Pet Food Italia S.r.l.** ●
Via Gerra, 3/5
46043 Castiglione delle Stiviere (MN)
www.newpetfooditalia.com
commerciale@newpetfooditalia.com
0376946111
fax 0376946171
- Nova Foods S.r.l.** ●
Via Pecori Giraldi, 59/A
36070 Castelgomberto (VI)
www.novafoods.com - info@novafoods.it
0445941494
fax 0445941522
- N.P. Industries S.r.l.** ● ●
Via Valcellina, 37
33097 Spilimbergo (PN)
www.professionalpets.it - info@professionalpets.it
0432699322
fax 0427488000
- Nuova Cuocio** ●
Via Lufrano, 69
80040 Volla (NA)
www.eurocuocio.it - info@eurocuocio.it
0817744833
fax 0817735989
- Nuova Fattoria S.r.l.** ●
Via Industriale, 70
25016 Ghedi (BS)
www.nuovafattoria.com - info@nuovafattoria.com
0309032308
fax 0309031460
- Nutrix Più S.r.l.** ●
Via Potenza, 92
62022 Castelraimondo (MC)
www.nutrixpiu.com - nutrix1@nutrixpiu.com
0737641171
fax 0737643011
- Old Dog & Evicollar** ●
Piazza IV Novembre, 2
39100 Bolzano
www.evicollar.net - info@evicollar.net
04711651706
fax 04711633008
- Olistika S.r.l.** ●
Via Venticinque Marzo, 19/B
47895 Domagnano (RSM)
www.vet-line.it - info@vet-line.com
0549906690
- On Site S.r.l.** ●
Via Nazionale, 5
23012 Castione Andevenno (SO)
www.onsitepet.it - info@onsitepet.it
0342200070
fax 0342211815
- Original Legno Italia S.a.s.** ●
ZI C.da Fegotto
91013 Calatafimi Segesta (TP)
www.original-legno.it - info@original-legno.it
0924514511
fax 0924515292
- P.A.C. Dog Italia S.r.l.** ●
Via Carignani, 120
55100 San Filippo (LU)
www.pacdogitalia.com - info@pacdogitalia.com
0583952945
fax 0583953162
- Pampered S.r.l.** ● ●
Viale Berengario, 9
20129 Milano
www.pampered.it - info@pampered.it
tel. e fax 0239400659
- Pao-Canina** ●
Via Bergamo, 10
20153 Milano
www.pao-canina.it - paoparina@tiscali.it
3407173530
- Pappadrin S.r.l.** ●
Via Verona, 66/B
36077 Altavilla - Tavernelle (VI)
www.pappadrin.it - pappadrin@pappadrin.it
0444371521
fax 0444335285
- Pet360 S.r.l.** ●
P.le Bacone, 2
20129 Milano
www.pet360.it - info@pet360.it
tel. e fax 022043764
- Petinitaly** ●
Via Palermo, 9
20090 Assago (MI)
www.petinitaly.it - info@petinitaly.it
0245712959
fax 0245714694
- Pet's Creation di Valentino Sante** ●
ZI lotto 13
70042 Mola di Bari (BA)
www.pets-creation.com - info@pets-creation.com
tel. e fax 0804735719
- Pets Fitness** ● ●
Via Soderini, 8
60027 Osimo (AN)
www.petsfitness.com - info@petsfitness.com
tel. e fax 0712868013
- Pet Village S.r.l.** ● ● ●
Via Thomas A. Edison, 20-22
48123 Ravenna
www.petvillagesrl.it - info@petvillage.it
054464418 - 0544471768
fax 0544479252
- Porrini Pet S.r.l.** ● ●
Via Einaudi, 1
25086 Rezzato (BS)
www.porripet.it - info@porripet.it
0302791814
fax 0302793319
- Promogreen.com S.r.l.** ●
Via Emilia, 27
27058 Voghera (PV)
www.promogreen.com - info@promogreen.com
038345143
fax 0383214617
- Q.Vet S.r.l.** ●
Via Argine Valle, 68 int. C
46022 Felonica (MN)
www.qvet.it - info@qvet.it
tel. e fax 038666326
- Rebo S.r.l.** ●
Via Morelli, 34/B
21053 Castellanza (VA)
www.happydog.de - reboitalia@libero.it
0331502700
fax 0331502703
- Rinaldo Franco S.p.a.** ● ● ●
Via Kuliscioff, 26/28
20152 Milano
www.recordit.com - record@recordit.com
0248376157
fax 0241291840
- Royal Canin Italia S.r.l.** ●
Via Anton Checov, 50/2
20151 Milano
www.royalcanin.it - info@royal-canin.it
023347611
fax 0233490091
- Saimapet Italia S.r.l.** ● ●
F.C.L. Prolungamento Via Clania, Cervone
81030 Orta di Atella (CE)
saimapet@libero.it
tel. e fax 0810127878
- Sepiol S.a.** ●
Ufficio Italia
Via General Govone, 56
20155 Milano
www.sepiolsa.com - info@sepiolsa.com
0233610725
fax 0233198555
- Service S.r.l.** ●
Via Milano, 174
15121 Alessandria
www.charlottesdress.com - info@charlottesdress.com
01311850809
fax 01311851026
- Slow Global** ●
Cascina Malcotta
13010 Stroppiana (VC)
www.slowglobal.com - slowglobal@gmail.com
0161219438
fax 0161220542
- Solvay Chimica Italia S.p.a.** ●
V.le Lombardia, 20
20021 Bollate (MI)
02290921
fax 0270048203
- Spagnol Group** ●
Via della Fisica, 15
36016 Thiene (VI)
www.spagnolgroup.it - infopet@spagnolgroup.it
0445369877
fax 0445368612
- Spectrum Brands Italia** ●
8in1 Italia
Via Ludovico il Moro, 6
20060 Basiglio (MI)
www.spectrumbrands.com - info@spectrumbrands.com
0290448310
fax 0290756096
- Spectrum Brands Italia** ●
Furminator Italia
Via Ludovico il Moro, 6
20060 Basiglio (MI)
www.spectrumbrands.com - info@spectrumbrands.com
0290448310
fax 0290756096
- Spinacè S.r.l.** ●
Via Comunale di Faè, 66
31046 Oderzo (TV)
www.spinace.it - info@spinace.it
0422853929
fax 0422853775
- Stefanplast S.p.a.** ● ●
Via Piazza, 47
36020 Castegnaro (VI)
www.stefanplast.it - stefanplast@stefanplast.it
comm.estero@stefanplast.it
0444639011
fax 0444638315
- Telcom S.p.a.** ●
Via dell'Industria, 1
72017 Ostuni (BR)
www.telcomitalia.it - telcom@telcomitalia.it
0831348111
fax 0831304510
- Tienne S.r.l.** ●
Contrada S. Croce Calcare, sn
95040 Ramacca (CT)
tienne@tiscali.it
tel. e fax 095653858
- Tolsa Italia S.r.l.** ● ●
V.le del Lavoro, 43
37036 San Martino Buon Albergo (VR)
www.tolsa.com - info@tolsa.com
0458780364
0458780374
- Trilly Tutti Brillì** ●
Strada Virgo Potens, 4/5
15057 Tortona (AL)
www.trillytutibrilli.it - info@trillytutibrilli.it
0131826819
fax 0131826819
- Trixie Italia S.p.a.** ● ● ●
Via E. Fermi, 6
36045 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it
0444835329
fax 0444833352
- Tucano Internazionale S.r.l.** ● ● ●
Via Asiago, 25
22100 Como
www.tucanoint.it - info@tucanoint.it
0312289793
fax 0312289794
- Unipro S.r.l.** ●
Via Barrocciai, 19
06081 Santa Maria degli Angeli (PG)
www.uniproonline.it - info@uniproonline.it
0758085198
fax 0758044167
- United Pets S.r.l.** ●
V.le Certosa, 46
20155 Milano
www.unitedpets.it - info@unitedpets.it
023927041
fax 0239219774
- Valpet S.r.l.** ● ● ●
Via Marconi, 4/2
40057 Granarolo E. (BO)
www.valpet.it - servizio.clienti@valpet.it
051760349
fax 0516056448
- V.B.B. S.r.l.** ●
Via della Fattoria, 39
06084 Bettona (PG)
www.vbbpetfood.eu - info@vbbpetfood.eu
tel. e fax 075985151
- Vema Petfood&Care S.r.l.** ●
Via Lura, 236
21042 Caronno Pusterla (VA)
www.vemapetfood.it, info@vemapetfood.it
0249474139
- Venturi Giuseppe** ●
Via S. F. D'Assisi, 31
47016 S. Savino di Predappio (FC)
www.venturionline.it - info@venturionline.it
0543945316
fax 0543945184
- Veter Zoo S.r.l.** ●
Via Morettini, 19
06128 Perugia
www.veter-zoo.com - veter-zoo@veter-zoo.com
0755051546
fax 0755051143
- Virbac S.r.l.** ●
Via Ettore Bugatti, 15
20142 Milano
www.virbac.it - virbac@virbac.it
024092471
fax 0240924777
- Vitakraft Italia S.p.a.** ● ● ●
Via Piana, 4
06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it
075965601
fax 0759656020
- Vitasol S.p.a.** ●
Via del Boscone, 15
25014 Castenedolo (BS)
www.vitasol.it - info@vitasol.it
0302739611
fax 0302739620
- Wonderfood S.p.a.** ● ● ●
Strada dei Censiti, 2
47891 Repubblica di San Marino
www.wonderfood.com - info@wonderfood.com
0549943311
fax 0549943312
- Zolux Italia** ● ● ●
Via Caduti di Amola, 17
40132 Bologna
www.zolux.com - info@zolux.it
051754816 - 051759896
- Zodiaco** ● ● ●
V.le della Cooperazione, 16
45100 Borsea (RO)
www.zodiaco.com - www.prolife-pet.it
zodiaco@zodiaco.com
0425474645
fax 0425474647
- Zoo Planet S.r.l.** ● ● ●
Via Malcantone, 6
35017 Piombino Dese (PD)
www.zooplanet.it - info@zooplanet.it
0499350400
fax 0499350388
- Zoosan - L'Arca** ● ● ●
Via A. Cesarano, 99
84016 Pagani (SA)
www.arca-zoosan.com - direzione@arca-zoosan.com
tel. e fax 081918501
info 389 4228215

Uccelli Birds

- Allevamento Max** ●
Via Monte Santo, 1
31037 Loria (TV)
www.pappagalli.com - info@pappagalli.com
tel. e fax 0423485691
- All Pet S.r.l.** ●
Via Trieste, 603
21042 Caronno Pertusella (VA)
www.allpet.it - info@allpet.it
0296450470
fax 0296450464
- Boccacci S.r.l.** ● ●
Via Casilina, 1670
00133 Roma
www.boccaccisrl.it - info@boccaccisrl.it
0620433565
fax 0620433512



LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DEL PET
THE TRADE MAGAZINE FOR THE PET BUSINESS PEOPLE

settembre 2014 - anno IV

Direttore editoriale
Cristina Mandaglio

Direttore responsabile
Patrizia Ribuoli

Coordinatore editoriale
Cristina Mandaglio

Revisore scientifico settore veterinario
Cristiano Papeschi

Hanno collaborato a questo numero:
Marina Moretti, Sahara Sebastiani, Giovanni Carlini,
Lorena Quarta, Cristiano Papeschi, Linda Sartini,
Manlio Dozzo, Laura Burani, Luciano Di Tizio,
Alessandro Mancini, Valerio Zupo, Alberto Tonelli,
Marco Raldi, Giovanni Ravazzi, Lorenzo Luchetta,
Myriam Teirlynck, Daniela Graziadio

Direzione e redazione
Vimax srl
via Rezzonico 23 - 22100 Como
tel. 031301059 - fax 031301418
info@vimaxservice.it

Segreteria di redazione
Valeria Longhi - valeria.longhi@vimaxmagazine.it

Produzione grafica
Mariagiulia Peduzzi



Ufficio pubblicità
Vimax srl - info@vimaxmagazine.it
tel. 031301059 - fax 031301418

Representative for the U.S. and Canada
Richard A. Wartell - Judi Block Associates
P.O. Box 1830, Willits, CA 95490 U.S.A.
phone +1/707/4569200 - fax +1/815/3710757
rwartell@writeme.com

Servizio abbonamenti
abbonamenti@vimaxmagazine.it - fax 031301418

Stampa
Edizioni Montefeltro di Celli Filippo - Rimini (RN)

REGISTRAZIONE TRIBUNALE DI COMO N. 15/11
ISCRIZIONE NEL REGISTRO OPERATORI COMUNICAZIONE
DELL'AGCOM N. ROC 21368

Tutti i diritti riservati. Ogni produzione è vietata
se non autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.
Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito,
anche se non pubblicato.

Informiamo i lettori che le opinioni personali degli Autori non sempre collimano
con quelle della Direzione e della Redazione. Tuttavia, poiché crediamo nel diritto
alla pluralità dell'espressione, riteniamo opportuno pubblicarle. È ovvio che
riconosciamo un identico diritto anche ai nostri lettori, che invitiamo pertanto a
scrivere e ad aprire un dibattito ogni volta che lo crederanno giusto. La libertà e
la possibilità di dialogo sono valori che una rivista come Vimax Magazine non
smetterà di difendere.

*The Authors' personal opinions not always coincide with the Editorship or Editorial Staff's
ones. Still, we do believe in everyone's right to express their own ideas, and we think it right
to publish them. Evidently we do consider our readers as entitled to do the same, thus we
invite you all to write us and open a debate whenever you think it right. Vimax Magazine
will never stop supporting those values such as freedom and possibility of dialogue.*

La presente pubblicazione viene inviata da Vimax srl in Italia a tutti i petshop,
agristore, toelettatori, veterinari, allevatori e rappresentanti. Viene inoltre inviata
gratuitamente in Italia e in tutto il mondo a produttori, grossisti, importatori,
esportatori, associazioni e stampa specializzata del settore pet.

*This magazine is distributed by Vimax srl to all Italian pet shops, seed shops, groomers,
vets, breeders and agents. It is also sent to all Italian and foreign manufacturers,
wholesalers, importers, exporters, associations and specialized press working in the pet field.*

Sebbene la rivista venga inviata con abbonamento gratuito, si rende noto che i dati
in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del D.Lgs. 196/2003.
L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla succitata legge. In conformità
a quanto disposto dal Codice di deontologia relativo al Trattamento di dati personali
art. 2, comma 2, si comunica che presso la nostra sede di Como, via Rezzonico
23, esiste una banca dati a uso redazionale. Gli interessati potranno esercitare i
diritti previsti dal D.Lgs. 196/2003 (consultare, modificare o cancellare i dati) con-
tattando presso la nostra sede di Como, tel. 031301059, fax 031301418, il respon-
sabile Valeria Longhi (abbonamenti@vimaxmagazine.it)

*Although the magazine is delivered under free subscription, the personal data we are
using are processed respecting Law Decree 196/2003. You can exercise the rights specified
in the above mentioned law. In compliance with the rules specified in the Code of conduct
about privacy treatment art. 2, comma 2, we inform you that the database is used for
editorial purposes and resides in our headquarter located in Como, via Rezzonico 23. If
you wish to exercise the rights specified in Law Decree 196/2003 (to look through, modify
or cancel your personal data), please contact our office in Como, phone no.
+39/031301059, fax +39/031301418. Responsible for the treatment of personal data is
Ms Valeria Longhi (abbonamenti@vimaxmagazine.it)*



MP Group S.r.l. ● ● ● ●
Via dell'Industria, 7/1
42025 Cavriago - Corte Tegge (RE) fax 0522946191
www.versele-laga.com - mp@versele.it

Piranha Tropical Life ● ● ● ●
III Traversa Corso del Mezzogiorno fax 0881339154
71100 Foggia
www.piranhatropicalife.it - info@piranhatropicalife.it

Rinaldo Franco S.p.a. ● ● ● ● ● ●
Via Kuliscioff, 26/28 fax 0241291840
20152 Milano
www.recordit.com - record@recordit.com

Spectrum Brands Italia ● ● ● ● ● ●
Tetra Italia ● ● ● ● ● ●
Via Ludovico il Moro, 6 fax 0290756096
20060 Basiglio (MI)
www.spectrumbrands.com - info@spectrumbrands.com

Trixie Italia S.r.l. ● ● ● ● ● ●
Via E. Fermi, 14/16 fax 044835329
36040 Alonte (VI) fax 044833352
www.trixie.de - info@trixie.it

Tucano Internazionale S.r.l. ● ● ● ● ● ●
Via Asiago, 25 fax 0312289793
22100 Como fax 0312289794
www.tucanoit.it - info@tucanoit.it

Valpet S.r.l. ● ● ● ● ● ●
Via Marconi, 4/2 fax 051760349
40057 Granarolo E. (BO) fax 0516056448
www.valpet.it - servizio.clienti@valpet.it

Vitakraft Italia S.p.a. ● ● ● ● ● ●
Via Piana, 4 fax 075965601
06061 Castiglione del Lago (PG) fax 0759656020
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it

Zoomania ● ● ● ● ● ● tel. e fax 0818610459
Via Vittorio Veneto, 414
80058 Torre Annunziata (NA)
www.zoomaniarettilli.com - info@zoomaniarettilli.com

Zoo Varese ● ● ● ● ● ● 0332310280-9
Via Giovanni Macchi, 55 fax 0332313111
21100 Varese
www.zoovarese.it - zoovarese@libero.it

Marketing specializzato Specialized marketing

GBS Marketing ● ● ● ● ● ● (+49)6074/861009
Moselstrasse, 2 fax (+49)6074/861089
63322 Rodemark (Germany)

PETPRO S.r.l. ● ● ● ● ● ● numero verde 800-984706
Via Piermarini 10
20145 Milano
www.petpro.it - info@petpro.it

Pfish OK! Franchising ● ● ● ● ● ● 0881638838
III Traversa Corso del Mezzogiorno fax 0881339154
71100 Foggia
www.pfishok.com - info@pfishok.com

Vimax S.r.l. ● ● ● ● ● ● 031301059
Via Rezzonico, 23 fax 031301418
22100 Como
www.vimaxmagazine.it
vimaxcomo@gmail.com - info@vimaxmagazine.it

Zoo Planet S.r.l. ● ● ● ● ● ● 0499350400
Via Malcantoni, 6 fax 0499350388
35017 Piombino Dese (PD)
www.zooplanet.it - info@zooplanet.it

AVVERTIAMO I LETTORI CHE GLI INDIRIZZI DI QUESTA RUBRICA VENGONO PUBBLICATI A PAGAMENTO
E CHE LO SPAZIO È RISERVATO ESCLUSIVAMENTE A PRODUTTORI, IMPORTATORI,
ESPORTATORI E ORGANIZZAZIONI COMMERCIALI CHE OPERANO IN QUALITÀ DI GROSSISTI

gli inserzionisti

ADVERTISERS

cover 1 FERRIBIELLA

cover 2 SEPIOLSA

cover 3 MONGE

cover 4 CAMON

AESFULAP p. 39

AFFINITY PET CARE ITALIA p. 13

APPA p. 23

DORADO p. 41

DRN p. 101

EHEIM p. 73

EXPOZOO p. 57

FIDES PETFOOD p. 25

FORZA10/SANYPET p. 49

GLOBAL PET EXPO p. 59

HEINIGER p. 15

MARPET p. 65

MONDIAL PET DISTRIBUTION p. 1

MSD ANIMAL HEALTH ITALIA p. 45

NOVA FOODS p. 33

ON SITE p. 35

PETS FITNESS p. 19

RINALDO FRANCO p. 43

ROYAL CANIN ITALIA p. 5

VALPET p. 7

VIMAX MAGAZINE p. 79

ZOODIACO p. 2

ZOOMARK INTERNATIONAL 2015 p. 21



per i tuoi migliori amici
New

HIGH PREMIUM QUALITY
Gemon

Solo nei migliori negozi specializzati



MONGE

Il cibo naturale per il tuo cane ed il tuo gatto

www.monge.it www.facebook.com/mongepetfood   



NUOVO! NEW

HIGH PREMIUM QUALITY

Gemon



✔ **Crocchette
con CARNE
FRESCA**

✔ **Senza
coloranti
e conservanti**

✔ **Senza
grassi
idrogenati**

✔ **Patè
GLUTEN
FREE**

✔ **Bocconi
cotti
al forno**

✔ **Alta
appetibilità**

! NOUVEAU!

è arrivato!



New Gemon High Premium Quality

Il marchio di Monge rivolto al canale specializzato cambia veste e contenuti con la certezza di diventare un riferimento per l'alimentazione del cane e del gatto. Prodotti secchi e umidi in tante ricette, formulate all'insegna del benessere e per coprire le esigenze nutrizionali dei nostri amici a quattro zampe.



MONGE®

Il cibo naturale per il tuo cane ed il tuo gatto

www.monge.it www.facebook.com/mongepetfood   





*made
with love*

Dai giochi in latex e in peluche alle tovaglette sottociotola, dai cappottini alle cucce e cuscini, Pets Love Trudi by Camon propone una collezione di prodotti di qualità e design, realizzati con cura. E destinati ad essere amati.



Prodotto e distribuito da Camon Spa su licenza di Trudi Spa
Camon S.p.A. - Via L. Cosentino, 1 37041 Albaredo d'Adige (VR)
www.camon.it

